Peter Lauster: Statussymbole Wie jeder jeden beeindrucken will



Das Buch

In unserer Leistungsgesellschaft sind Statussymbole wirksame und offenbar unentbehrliche Waffen, um den anderen einzuschüchtern und sich vor ihm als besser, wertvoller und ranghöher zu präsentieren. Die Palette dieser Rangabzeichen ist reich besetzt: In der Unterschicht wird die kraftvolle Körperlichkeit gezeigt, und eine kraftvolle Sprache soll signalisieren, wer etwas zu sagen hat. Der Mann aus der Oberschicht dagegen macht sich die Hände nicht mehr selbst schmutzig, er schüchtert ein durch seine Finanzkraft. Der Bildungsoberschicht, den Akademikern, kann der Doktortitel, dem Manager können seine Magengeschwüre, der Streß, die Einsamkeit zu Statussymbolen werden. Aber auch Lederjacken, Kordhosen, Bärte, Pfeifen, das Auto, der Urlaub, die Anzahl der Geliebten, die makellose Schönheit, die Intelligenz erweisen sich als vorzeigbare Machtsignale. - Die Geschichte scheint zu beweisen, daß eine Gesellschaft ohne Statussymbole ebenso utopisch ist wie eine solche ohne die geringste Ausübung von Macht. Quillt sie jedoch an Statussymbolen über, so erzeugt sie vorwiegend ängstliche und aggressive Menschen, die liebesunfähig sind. Dem Autor, der für ein emanzipiertes, solidarisches Verhalten in der Gesellschaft plädiert, gelingt es mit diesem Buch, den Respekt vor dem oft lächerlichen Imponiergehabe der Mitmenschen abzubauen. Er erzielt aber auch einen nicht unwesentlichen Nebeneffekt. So die Zeitschrift >Capital<: »Wer sich selbst kennenlernen möchte, kommt mit Lauster ein Stück weiter.«

Der Autor

Peter Lauster, Jahrgang 1940, ist Diplom-Psychologe. Er studierte an der Universität Tübingen Psychologie, Anthropologie, Kunstgeschichte und Philosophie. Nach dem Examen arbeitete er als Redakteur für sozial- und berufspsychologische Themen. In Köln gründete er 1971 das Institut »Psychologische Diagnostik und Therapie«. Er ist der Autor der erfolgreichen Sachbücher >Begabungstests< (1971), Menschenkenntnis ohne Vorurteil (1973), >Selbstbewußtsein kann man lernen< (1974), >Berufstest< (1974), >Karriere-Training< (1974), >Teste deine Intelligenz< (1974) und des Bestsellers >Lassen Sie sich nichts gefallen< (1976).

Peter Lauster:
Statussymbole
Wie jeder jeden beeindrucken will

Deutscher
Taschenbuch
Verlag



Ungekürzte Ausgabe
September 1977
Deutscher Taschenbuch Verlag GmbH & Co. KG,
München

ISBN 3-421-02449-9
Umschlaggestaltung: Celestino Piatti
Gesamtherstellung: C.H. Beck'sche Buchdruckerei,
Nördlingen
Printed in Germany ISBN 3-423-01296-x

Inhalt

»Wir dürfen uns nicht beklagen, was auch kommt, denn wir sitzen ruhig und bequem in unseren Fauteuils, wir dinieren und diskutieren, wenngleich wir wissen, daß die Hölle los ist. Auch wir gehören zu den Teufeln - auch wir.«

Max Horkheimer

Vorwort

Statussymbole sind Rangzeichen, die Machtverhältnisse klären sollen. Das Leben in unserer Leistungsgesellschaft ist ein Konkurrenzkampf um Überlegenheit aller gegen alle. Die Statussymbole dienen dabei als Waffe, um den Mitmenschen einzuschüchtern und zur Anpassung und Unterordnung zu zwingen. Statussymbole werden von Autoritäten jeder Schattierung eingesetzt, um eine funktionstüchtige Rangordnung, eine Machthierarchie von oben nach unten zu schaffen. Statussymbole dienen Autoritäten zur Festigung ihrer Machtposition und zur Stabilisierung der von ihnen gewünschten Ordnung.

Der Kampf um Überlegenheit und Geltung spielt sich nicht nur beim Aufstiegsgerangel des Berufslebens ab, sondern auch im Privatbereich. Emanzipation ist das moderne, viel strapazierte Wort für den uralten Kampf um den Status der Geschlechter, bei dem der Mann bisher aufgrund seiner Kompensationsbemühungen der Scheinsieger blieb. Statussymbole wirken unbewußt auf die Gefühle. Das Imponiergehabe, die Prestigesymbole und der Imagekampf müssen deshalb bewußtgemacht werden. Durch eine rationale Betrachtung der Hintergründe, Ursachen und Bedeutungen sollen die Statussymbole an Wirksamkeit verlieren.

Die einzelnen Gesellschaftsschichten verwenden unterschiedliche Statussymbole, um ihren Status zu demonstrieren und die Mitmenschen zu beeindrucken. Die Unterschicht benutzt physische Kraftsymbole, die Mittelschicht Bürgersymbole und die Oberschicht Elitesymbole des gehobenen Konsums. Besonders interessant sind die Statussymbole des beruflichen Aufstiegs. Fast jeder wiegt sich in dem Glauben, die Chancen für einen beruflichen Aufstieg zu haben, und paßt sich deshalb willig an. Er fügt sich in die Rangleiter der Positionen mit mehr oder weniger ausgeprägtem Ehrgeiz ein. Die Arbeitgeber halten mit der verlockenden Aufstiegspyramide sowie den gewährten Prämien und Statussymbolen die Angestellten bei der Stange. Der verlockende Effekt dieses Leistungssystems: Wer mehr leistet, soll auch mehr verdienen. Eine scheinbare Gerechtigkeit, deren Ungerechtigkeit nur schwer durchschaut werden kann.

Konsumgüter, die gekauften Statussymbole wie Auto, Kleidung, Wohnungseinrichtung, Sport und Urlaub sind der Lohn der Leistung. Neben den gekauften Symbolen spielen im zwischenmenschlichen Kontakt die Persönlichkeitssignale eine große Rolle: Mit

Redewendungen, Wissens- und Intelligenzbeweisen soll der Mitmensch beeindruckt werden.

Das Statusverhalten wird für natürlich gehalten. Diese Meinung soll hinterfragt werden. Das tierische Verhalten, zum Beispiel das Imponiergehabe und die sogenannte Hackordnung, darf nicht gradlinig auf den Menschen übertragen werden.

Die Überwindung der Statusgesellschaft sollte angestrebt werden, weil sie den Menschen in die Isolation und Neurotisierung treibt. Der Gemeinschaftssinn und die soziale Solidarität sollten sich in den nächsten Jahren stärker entfalten. Um zur Realisierung von mehr Gleichwertigkeit zu gelangen, müssen zunächst die Erscheinungsweisen und Hintergründe des Statusverhaltens kritisch transparent gemacht und verstanden werden. Hierin ist die Aufgabe dieses Buches zu sehen. Es möchte den Respekt vor dem Imponierverhalten der Mitmenschen abzubauen helfen, die Sehnsucht nach mehr Gleichheit und Gerechtigkeit verstärken und zu solidarischem, emanzipiertem Verhalten anregen.

Köln, Februar 1975 Peter Lauster

1. Statussymbole sind Rangsignale

Statussymbole sollen zeigen, wer man ist; sie sollen die tatsächliche oder gewünschte gesellschaftliche Position dokumentieren. Das wollen nicht nur Eliten, da es sich um ein allgemein menschliches Phänomen handelt, das quer durch alle gesellschaftlichen Schichten geht. Die einen sind stolz, wenn sie das Besondere eines Abends mit dem Knall eines Sektkorkens signalisieren, andere rümpfen hierüber die Nase, da sie meinen, daß nur Champagner richtiges Elitebewußtsein verrät.

Es scheint sich bei diesem Beispiel um Nuancen zu handeln. Wer diese und andere Nuancen jedoch mißachtet, »ist niemand«, wer sie beachtet, »kann einer werden«, und wer sie selbstverständlich anwendet, »ist einer«. So einfach und doch kompliziert ist die Anwendung von Statussymbolen.

Die Menschen versuchen, sich voneinander abzuheben - unter anderem mit Hilfe von Konsumzeichen. Ein Beispiel: Der Elitebewußte kauft keinen Anzug einfach von der Stange, er läßt ihn bei Münchens Prominentenschneider Dietl maßfertigen, und zwar nicht nur für 1800 Mark, er bezahlt für ausgesuchte Kaschmir- und Vicuna-Stoffe pro Meter bereits bis zu 3000 Mark.[1.1.] Das schafft erst den richtigen Abstand, den nur der Eingeweihte bemerkt. Das Signal soll dem ungeübten Durchschnittsauge sogar verborgen bleiben, um keine Neidgefühle zu wecken.

Auch Schuhe können zum Signal werden. Kein Normalbürger merkt etwas, wenn das Paar maßgeschneidert ist, und zwar möglichst bei Lobb in Paris oder London. Hier werden Statussymbole also sehr dezent eingesetzt - mit Sinn fürs Understatement.

Daneben gibt es gröbere Signale, die optisch anzeigen sollen, daß man einen Elitestatus für sich in Anspruch nehmen möchte, zum Beispiel ein Armband aus Elefantenhaar (nach dem Vorbild der Großwildjäger) oder einen Ring von dem Juwelier Cartier. Der Standardring (drei ineinander hängende Goldreifen) kostet etwa 300 Mark, aber eben von Cartier. Von 420 bis 20000 Mark liefert der Juwelier Feuerzeuge mit Monogrammen.

Ist, wer so konsumiert, ein Snob? Snob ist die lateinische Abkürzung für sine nobilitate und bedeutet: ohne Adel. Der Snob

---

1.1. >Der Spiegel< Nr. 22/1974, S. 126.

benutzte um die Jahrhundertwende Statussymbole des Adels, ohne von altem Adel zu sein. Er tat so, als gehöre er dazu, und neigte deshalb meist etwas zur Übertreibung und Geckenhaftigkeit; daran konnte er erkannt werden.

Snobs im klassischen Sinne gibt es nicht mehr, seitdem der Adel an Macht und Einfluß verloren hat. Heute zählt nur mehr der »Geldadel«. Der echte Adel schmückt sich heute teilweise gleichfalls mit den Symbolen des Geldadels, selbst wenn nicht die eigenen Initialen, sondern die des Lieferanten das Signal ausmachen, wie zum Beispiel bei dem Pariser Taschenmacher Louis Vuiton »L« und »V« und bei dem Gürtel- und Taschenhersteller Gucci Gucci »GG«.

Statussymbole des Konsums gibt es auch in einer sozialistischen Gesellschaft, zum Beispiel in der DDR. Die Genossen des Arbeiter- und Bauernstaates streben nach der Hollywood-Schaukel im Garten und zahlen Liebhaberpreise für einen gebrauchten VW. Konsumsymbole sind auch hier ein Zeichen für Leistung und Erfolg.

Die Mitglieder des Politbüros der Partei fahren in sowjetischen Tschaika-Limousinen, dem Dienstwagen des Funktionärs, dem Statussymbol politischer Macht. Sind diese Mächtigen nur politisch mächtig, verfügen sie nicht über finanzielle Mächtigkeit? Sie versuchen, ihren Konsum möglichst zu verheimlichen. Selbst der Müll wird schnell beseitigt. Sollen verräterische Konsumspuren verwischt werden? fragt der Journalist Peter Brügge 1974 im >Spiegel<: »Männer vom Stasi (Staatssicherheitsdienst, Anmerkung des Autors) begleiten die Müll-Laster, welche den Abfall aus der Enklave des Berliner SED-Establishments auf die nächste Kippe befördern. Sie vertreiben jeden, der da auf der Halde stochert.«[1.2.]

Eine statuslose Gesellschaft gibt es also weder im Westen noch im Osten. Die Eliten wollen sich zu erkennen geben, entweder direkt (wie Rolls-Royce- oder Tschaika-Fahrer) oder versteckt wie GG- und LV-Besitzer oder ganz heimlich wie die Lobb-Schuhträger und die Mächtigen in der DDR. Sie erfreuen sich alle ihres gehobenen Konsums, mit dem sie andere und auch sich selbst beeindrucken können.

Das Bedürfnis nach statusgerechtem und statuserhöhendem Konsum ist groß. Das machen sich Werbeabteilungen und Werbeagenturen zunutze. Sie deuten mit ihren Slogans an, welchen kleinen Statusgewinn der Konsum ihres Produktes bringen kann. Der

---

1.2. siehe 1.1, S. 137.

Preis spielt dabei eine wichtige Rolle. Beispiel: »Der Asbach Uralt ist seinen Preis wert.« Und warum? Die Antwort: »Qualität hat nun einmal ihren Preis - den Preis, den die sorgfältige Auswahl bester Weine und die wohlbemessene, lange Lager- und Reifezeit fordern.« Die Sprache dieser Werbebotschaft ist vornehm. Wer Asbach Uralt trinkt, gehört also zu einer erlesenen, vornehmen Gesellschaft, die sich den Preis dieser Qualität leisten kann.

Vornehm wirbt auch die schwedische Autofirma Volvo. Slogan: »Status ist leise.« Und dann: »Volvo ist die Entscheidung, sich das Leise leisten zu können, oder einen Wagen zu fahren, den nicht jeder besitzt.« Wer Volvo fährt, besitzt ein Statussymbol, das einerseits nicht jeder besitzt, und er gehört zu einer erlesenen Schicht, die sich andererseits das Leise leistet (Tendenz in Richtung Understatement).

Auch die Sektfirma Deinhard appelliert an das Statusdenken: »Kultur und Lebensart beweisen sich an den Dingen, die man genießt. Deinhard Lila.« Und dann: »Ihr Geschmack verrät, ob Sie eine begabte Zunge haben. Einen kritischen Gaumen und das Gefühl für den hohen Rang ...« Wer das Gefühl für den hohen Rang hat, so soll suggeriert werden, hat keine durchschnittliche, sondern eine begabte Zunge. Sein Gefühl für hohen Rang wird gelobt. Selbst wenn er nur ein Durchschnittsmensch ist, zeigt sein Sektgeschmack das Gefühl für hohen Rang. Unterbewußt, so hoffen die Werbeleute und die Firma, wird der Sekt als heimlicher Statusverbesserer gekauft.

Und wer Bier trinkt, sollte König-Pilsener trinken, denn »von allem das Beste wollen, ist kein Zeichen von Unbescheidenheit, sondern von Geschmack.« Jeder will natürlich zu den Leuten gehören, die von allem das Beste wollen. Hier sagt die Sekt-Werbung von Deinhard es ganz präzise: »Nur wenige wissen ihn zu genießen. Aber zu diesen Wenigen würden die meisten gerne gehören.«

Die Sehnsucht, den Status zu erhöhen, ist groß. »Sind Sie auch schon einer der Privilegierten?« fragt der Diners' Club. Das Heer der Unprivilegierten senkt verlegen den Kopf. Hier hilft der Diners' Club mit seiner Clubkarte. Das Schmunzeln über die Werbeslogans vergeht einem jedoch spätestens, wenn man den Anzeigentext der Barmenia-Versicherung liest: »Ihre Krankheit können Sie sich nicht aussuchen. Aber die Art, wie sie behandelt wird.« Wer Geld hat, um eine Zusatzversicherung abzuschließen, wird besser behandelt, »... dann können Sie sich die Privatstation leisten, die Ihnen individuelle Behandlung garantiert.« Ich frage: Ist auf der Volksstation keine

individuelle Behandlung garantiert? Ist auch die individuelle ärztliche Behandlung ein Statussymbol?

Auch der Bereich der Liebe ist nicht frei von gekauften Statussymbolen. Die Schweizer Uhrenmacher drücken in ganzseitigen Anzeigen aus: »Jeder weiß, Gold ist Reichtum, eine goldene Schweizer Uhr aber bedeutet mehr, sie ist ein Zeichen von Liebe, Zärtlichkeit und Freundschaft.« In anderen Anzeigen heißt es schlicht: »Gold ist Liebe.«

Die kleine Auswahl verschiedener Werbeslogans sollte dem Leser beispielhaft zeigen, wie täglich in Zeitungen und in anderen Werbemedien an sein Statusbewußtsein appelliert wird. Ein kritischer Beobachter wird diese Appelle zwar nicht ernst nehmen, sondern davon eher zum Schmunzeln als zum Kauf angeregt. Aber die große Mehrheit der Bevölkerung gehört noch nicht zum Typus des kritischen Verbrauchers, sie fühlt sich unbewußt an das Problem der Statusunterschiede erinnert und begreift dann die Sektflasche eben doch als Statussymbol. Je höher zum Beispiel der Preis eines Konsumartikels ist, desto mehr ist er nur den privilegierteren Schichten einer Gesellschaft zugänglich. Die Oberschicht bevorzugt andere Konsumspezialitäten als die Mittel- und Unterschicht. Detaillierter wird auf den Konsum in Kapitel 7 >Gekaufte Statussymbole< eingegangen.

1.1. Rangzeichen klären Machtverhältnisse

Rangzeichen sollen Machtverhältnisse sofort klarstellen. Es sollen hier keine langen Diskussionen oder energieraubende Machtkämpfe entstehen. In der Unterschicht wird z.B. die kraftvolle Körperlichkeit gezeigt, und die kraftvolle Sprache soll signalisieren, wer etwas zu sagen hat. Je höher man durch das Schicht- und Klassengestrüpp über die Mittel- und Oberschicht aufsteigt, um so teurer und differenzierter werden die Rangzeichen.

Der jeweils Ranghöhere ist stets etwas privilegierter und kann sich mehr leisten als der Rangniedere. Der Mann aus der Unterschicht prügelt sich, um seine Stärke zu zeigen; der Mann aus der Oberschicht dagegen macht sich die Hände nicht mehr selbst schmutzig. Der Mächtige und Vornehme, der dem Rolls-Royce entsteigt, schüchtert den Proleten nicht durch seine Körperkraft, sondern seine Finanzkraft ein. Der Prolet hat Angst vor dem verlängerten Arm Polizei, Verwaltung und Justiz, den der Mächtige besser bedienen kann.

Deshalb hat z.B. der Prolet auch eine Scheu vor dem imponierend uniformierten Portier eines First-Class-Hotels. Seine Uniform signalisiert ihm die Macht eines großen finanziellen Verteidigungshaushaltes, mit dem er sich besser nicht anlegt, weil er auf die Dauer doch den kürzeren zieht.

Machtsignale verursachen Angst und die Bereitschaft, sich unterzuordnen. Der Kölner Versicherungsunternehmer Dr. Hans Gerling erklärte laut >Wirtschaftswoche< auf einer Geschäftsführertagung: »Angstmachen ist im gegenwärtigen Zustand der Wirtschaftsentwicklung ein günstiges und zuverlässiges, ja sogar notwendiges Rezept.«[1.3.]

Die Mächtigen haben es immer verstanden, durch Zurschaustellung ihrer Mächtigkeit Angst einzuflößen. Der Gerling-Konzern ist ein besonders gutes Beispiel dafür. Die Konzernzentrale, in der Mitte von Köln gelegen, ist eine neoklassizistische Imponier-Architektur, gegen die sich der Kölner Volksmund ironisch zur Wehr setzt. Durch die Bezeichnungen »Palazzo Protzo« und »Stalin-Allee« wird die beeindruckende Wirkung verarbeitet und abgeschwächt.

Den Schriftsteller Günter Wallraff hat es gereizt, die Mächtigkeit des Gerling-Konzerns in einem Davidgang lächerlich zu machen. Deshalb ließ er sich unter falschem Namen als Bote einstellen. Er beschrieb die Innenarchitektur so: »Der mit schwarzem Marmor verkleidete lange Korridor, der zu Gerlings Residenz führt, ist rechts und links mit Messingschalen bestückt, aus denen wie aus Opferschalen mattes, elektrisches Licht sickert. Neben dem Eingang zu seinem Allerheiligsten ist ein holzgeschnitzter lebensgroßer Löwe postiert, der in Metro-Goldwyn-Mayer-Manier furchteinflößend sein Maul aufreißt.«[1.4.]

Wallraff drang bis zu Hans Gerlings Büro vor: »Eine Fläche, wie sie sonst einem Großraumbüro zukommt, und die doppelte Höhe der üblichen Etagen, in denen Angestellte arbeiten.«[1.5.] Auch ein kritischer, selbständiger Mensch soll auf diese Weise unbewußt zum vorsichtigen Bittsteller werden.

Wallraff setzte sich auf Gerlings Schreibtisch und ließ sich mit dem Firmensymbol in der Hand fotografieren. Das Symbol ist ein

---

1.3. >Wirtschaftswoche<, Nr. 28/1974, S. 54.

1.4. *Bernt Engelmann, Günter Wallraff,* Ihr da oben - wir da unten, Köln 1973, S. 294.

1.5. siehe 1.4, S. 348.

Globus, von Gerlings »G« umschlungen. Dieses »G« soll die internationale Mächtigkeit des Konzerns symbolisieren und natürlich um Vertrauen werben. Bei einem mächtigen Partner soll sich der Kunde geborgen fühlen.

Wallraffs clowneske Aktion ging durch die Presse und gab einen kleinen Denkanstoß, die Signale der Mächtigkeit in Zukunft weniger ernst zu nehmen und sich davon nicht beeindrucken und beeinflussen zu lassen.

Das Statussymbol der Bildungsoberschicht, der Akademiker, ist der Doktortitel. Die begehrten Buchstaben »Dr.« bringen hohes Sozialprestige, allerdings für Angestellte oft kein so hohes Gehaltsplus, wie Nichtakademiker glauben. Das Studentenmagazin >top job< bat 26 Großunternehmen um Auskunft, ob der Doktortitel mit mehr Gehalt honoriert wird.[1.6.] Mit »nein« antworteten zwölf Firmen. Der Rest sagte, daß unter Umständen bis zu zehn Prozent mehr Gehalt möglich sei, vor allem dann, wenn das Dissertationsthema im Zusammenhang mit der zukünftigen Tätigkeit steht. Also erst wenn ein versierter Fachmann auf einem Spezialgebiet gesucht wird, ist studiertes Wissen eine Macht, die sich auch finanziell auszahlt.

Das Bedürfnis, durch Rangzeichen Macht zu demonstrieren, ist so groß, daß sogar der Karneval zu einer ernsten Sache wird. Für die Kölner Karnevalsjecken zum Beispiel sind Rangsymbole sehr wichtig. Der Elferratschef trägt an seiner Narrenkappe drei Federn, die übrigen Mitglieder nach altem Brauch des Ranggefälles nur eine. Ein einfaches Elferratsmitglied darf diese Ordnung nicht durchbrechen und sich zwei Federn an die Narrenkappe stecken. Da verstehen die Karnevalisten keinen Spaß. Das Narrenvolk soll immer genau sehen können, welche »Obernarren« es vor sich hat.

Der Mächtige möchte seinen Rang zur Schau stellen - und das Volk findet das sogar richtig, denn es möchte, daß sich die Macht und die Stärke der Oberhäupter auch optisch ausdrückt. Deshalb sind die Franzosen zur Zeit etwas unglücklich, weil Giscard d'Estaing nach ihrer Meinung zu wenig Präsidentenwürde zeigt. Dagegen war General de Gaulle die Präsidentenwürde selbst.

In Deutschland sucht der neue Bundespräsident Walter Scheel nach mehr Repräsentation. Sein Amtsvorgänger, Bundespräsident Gustav Heinemann, begnügte sich beim Empfang ausländischer

---

1.6. >Capital<, Nr. 7/1974, S. 77.

Staatsgäste mit zwölf Soldaten in einem Glied ohne Pfeifer und Trommler. Scheel korrigierte den bescheidenen Heinemann und wünschte je neun Soldaten in drei Gliedern sowie zwei Trommler und einen Pfeifer.

Warum erwartet das Volk diesen Repräsentationsaufwand seiner Führungsspitzen? Die Führung zeigt mit Machtsymbolen Stärke und Kraft. Sie soll zum Ausdruck bringen, daß sie größer, besser, stärker, mächtiger als der Durchschnittsmensch ist, denn ein Untertan möchte Geborgenheit und Sicherheit fühlen.

Statussymbole des Staates zeigt Walter Scheel wahrscheinlich nicht einmal aus eigenem Bedürfnis. Das Auswärtige Amt weiß, daß auch das Ausland Wert auf Ehrenbezeigungen legt. Bei der Anmeldung von Staatsbesuchern in Bonn wird von ausländischen Botschaftern auf Statusverhalten hingewiesen. Das Programm für die britische Queen wurde sogar mitgebracht mit der Auflage: »Nur so, sonst kommen wir nicht.«[1.7.]

Der Staat, die Länder und die Städte zeigen der Bevölkerung ihre Mächtigkeit mit dem Adler (Symboltier der Macht und Kraft) als Stempel und Dienstsiegel unter Urkunden und Dokumenten.

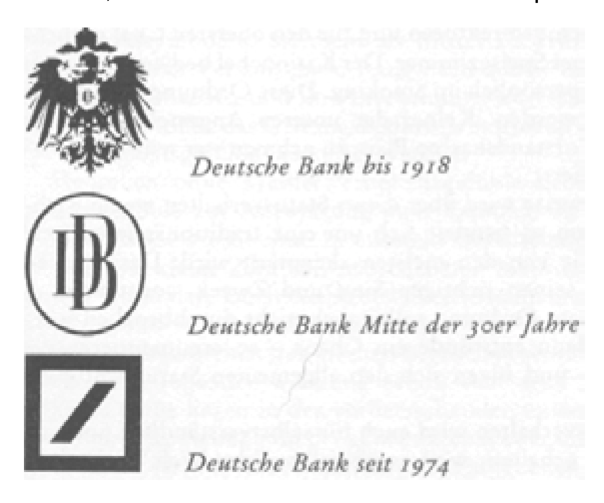

Das Wappen der Stadt Köln 1974



Das Dienstsiegel der Stadt Köln 1974

1.7. >Kölner Stadt-Anzeiger<, Nr. 171/1974, »Ein wenig Schau ist wieder erwünscht«, von Dieter von König.

Diese Symbole aus feudalherrschaftlicher Zeit werden immer noch mitgeschleppt, obwohl ein moderneres Design entworfen werden könnte, wie es z.B. die Deutsche Bank AG praktiziert:



Deutsche Bank bis 1918

Deutsche Bank Mitte der 30er Jahre

Deutsche Bank seit 1974

1.2. Ist das Statusverhalten angeboren?

Ist das Statusverhalten in das menschliche Verhaltensrepertoire einprogrammiert (in den Genen verankert), besteht dieses Verhalten also zwangsweise und ist der Mensch genauso wenig dafür verantwortlich wie für den Sexualtrieb oder die Augenfarbe?

Wie äußert sich Statusverhalten? Es werden Rangunterschiede dokumentiert und akzeptiert. Wenige nehmen die Rolle von Autoritäten (hoher Rang) ein, sie zeigen das Statusverhalten einer mächtigen, vornehmen, nicht austauschbaren Oberschicht. Viele andere nehmen die verschiedenen Rollen von Untertanen ein und akzeptieren, hofieren mit unterwürfigem oder anpassungsbereitem Verhalten den Status der Autoritäten. Ist dieses Statusverhalten angeboren?

Einige Beispiele aus dem Berufsalltag können die Beantwortung erleichtern. Im Gerling-Konzern sind bereits die unteren Ränge, die Boten und Portiers, in zwei Klassen eingeteilt. Die sogenannten Läufer tragen braune Uniformen, die bewährten Boten dagegen tragen eine blaue Uniform und verdienen natürlich etwas mehr.[1.8.] Ist

---

1.8. siehe 1.4, S. 293.

diese Einteilung in zwei Botenränge biologisch, genetisch gerechtfertigt? Hat der eine Bote angeborenermaßen einen geringeren Wert als der andere Bote?

In vielen Firmen wird das Mittagessen nach dem Statusprinzip abgestuft. Ein Speisesaal für nicht leitende Angestellte, ein Kasino für Prokuristen und Bevollmächtigte, ein feudaler Speisetrakt für die Vorstandsdirektoren und für den obersten Chef schließlich ein eigenes Speisezimmer. Der Kasinochef bedient hier unter Umständen persönlich im Smoking. Diese Ordnung muß streng eingehalten werden. Keiner der unteren Angestellten darf es wagen, im Vorstandskasino Platz zu nehmen - er würde hinauskomplimentiert.

Normalerweise wird über dieses Statusverhalten wenig nachgedacht, denn es handelt sich um eine traditionsreiche, feste Ordnung, die von den meisten akzeptiert wird: Das ist eben so und hat seinen richtigen Sinn und Zweck, sonst wäre es nicht so. Diese Ordnung sollte auch nicht durchbrochen werden, denn dann entstünde ein Chaos - so argumentieren die Angestellten und fügen sich den allgemeinen Statusrichtlinien willig.

Das Statusverhalten wird auch für selbstverständlich und unabänderlich gehalten, weil es überall auf der Welt beobachtet wird - in Ostblockländern genauso wie im Reiche Maos oder Mobutus in Zaire. Statusverhalten wird auf dem Erdball seit Jahrtausenden praktiziert und von Historikern und Anthropologen beobachtet. Es gab stets Rangunterschiede, große Herrscher, kleine Herrscher und Untertanen.

Das gewichtigste Argument, das alle verstummen läßt, lautet: »Rangunterschiede findet man ja auch im Tierreich. Die rangniederen Tiere fressen erst, wenn sich die höheren gesättigt haben. Sie lassen sich von den Ranghöheren das Futter sogar wieder aus dem Maul nehmen.« Dieser Vergleich mit tierischem Verhalten hat viel Schaden angerichtet, denn er ist kein Beweis dafür, daß menschliche Rangunterschiede (mit den entsprechenden Privilegien) angeboren sind und vererbt werden. Auf das Verhalten der Tiere wird im Kapitel 9 ausführlicher eingegangen.

Das Statusverhalten entspringt den Minderwertigkeitsgefühlen und dem Geltungsbedürfnis. Das Streben nach Anerkennung und Geltung ist in unserer Kultur bei fast allen Menschen stark ausgeprägt. Alfred Adler räumte dem Geltungsbedürfnis eine wichtigere Bedeutung für das Verständnis des Menschen ein als

dem Sexualtrieb. Hier setzte er sich in Gegensatz zu seinem Lehrer, dem Begründer der Psychoanalyse, Sigmund Freud.

Das Geltungsstreben tritt auf, wenn der Mensch Gefühle der Minderwertigkeit empfindet. Er versucht dann, mit Hilfe von verschiedenen Kompensationstechniken Überlegenheit zu gewinnen und die Minderwertigkeitsgefühle dadurch zur Ruhe zu bringen. Eine dieser Kompensationstechniken ist die Betonung von Statussymbolen. Sie dient als Mittel zu dem Zweck, die Bedeutung der Person, ihren Rang nach außen für jedermann sichtbar zu machen und ihr Anerkennung zu verschaffen. Auf diese Weise sollen das Geltungsbedürfnis befriedigt und die Minderwertigkeitsgefühle besänftigt werden.

Menschen ohne Minderwertigkeitsgefühle benötigen keine Statussymbole zur Aufwertung ihrer Geltung. Sie akzeptieren sich selbst so, wie sie sind. In unserem Gesellschaftssystem gibt es nur eine kleine Zahl von selbstsicheren Menschen. Das versuchte ich in dem Buch >Selbstbewußtsein kann man lernen<[1.9.] zu erklären und verständlich zu machen.

Die Selbstsicherheit der meisten Menschen wird in der Kindheits- und Jugendentwicklung schon sehr früh gestört. Die Gründe dafür liegen in der vorherrschenden unterdrückenden, autoritären Erziehung, in der gehemmten Entfaltung der Sexualität, in der verhinderten Entfaltung der Fähigkeiten und Persönlichkeitseigenschaften und in den häufigen Frustrationen im Umgang mit ebenfalls selbstunsicheren Menschen.

Die Mehrheit der Menschen fühlt sich zu Recht gehemmt, unterdrückt und minderwertig. Es werden deshalb Statussymbole benötigt, um sich vor den Mitmenschen als besser, wertvoller, ranghöher zu präsentieren. Jeder wird auf diese Weise des anderen Feind. Der Mitmensch wird als ein Konkurrent erlebt, den es zu überflügeln gilt, um dadurch die eigene Unsicherheit zu kompensieren.

Das Statusverhalten wird von fast allen angestrebt und akzeptiert. Deshalb erscheint es richtig, daß auch rangniedrige Boten noch in zwei Ranggruppen eingeteilt werden, denn bis zum untersten Glied in der Hierarchie treibt das Geltungsstreben zur Rangelei nach etwas mehr Status. Kein Rangtiefer wird deshalb einem Ranghohen den Vorwurf des Statusgehabes mit reinem Herzen machen können.

1.9. *Peter Lauster,* Selbstbewußtsein kann man lernen, München 1974.

Solange diese Konkurrenzsituation in allen sozialen Schichten besteht, fühlen sich die jeweils Ranghöheren in ihrem Statusverhalten abgesichert. Für die Ranghöchsten der Gesellschaft (z.B. die Arbeitgeber) ist das Gerangel der Unteren eine einträgliche Sache, denn die Unteren strengen sich an, um auf der Rangleiter eine Stufe höher zu kommen, und sie arbeiten damit auch in die Tasche der Ranghohen.

Wenn ein hoher Status erreicht wurde, hört das drängende Geltungsstreben nicht automatisch auf - nur die Dimensionen verschieben sich: 1 Million Gewinn, 2 Millionen Gewinn, 10 Millionen Gewinn. Die Ranghohen unterliegen demselben Kompensationsprinzip wie die Rangniederen - auf einem höheren Privilegienniveau.

Das Statusstreben der Ranghohen betrachten die Rangniederen als einen Vorteil, denn je mehr ein Unternehmer expandiert, um selbst reicher zu werden, um so mehr Arbeitskräfte finden einen Arbeitsplatz, die durch ihre Leistungsmotivation und ihren Arbeitseinsatz wiederum bewirken, daß der Unternehmer expandieren kann und so weiter, bis er eines Tages sein Unternehmen möglicherweise verkauft.

Die allgegenwärtige Konkurrenz der Menschen in allen sozialen Schichten ist das eigentliche Übel. Diese Konkurrenzsituation ist nicht angeboren, sondern ein gemachtes, gewolltes System. Das Bedürfnis nach Anerkennung und Geltung wird von den Erfolgreichen und Mächtigen zur Ausbeutung der Menschen in den einzelnen Rangbereichen ausgenutzt.

Ein differenziertes Klassen- und Schichtsystem ist ein geeignetes Mittel, die Menschen wie Marionetten im Griff zu halten. Solange das Geltungsstreben nach Statussymbolen verlangt, lassen sich selbstunsichere Menschen bequem lenken, weil sie ihre Minderwertigkeitsgefühle durch Statussymbole kompensieren wollen und deshalb einsatzbereit und pflichtbewußt sind.

Wäre morgen, durch einen Zauber, jedes Konkurrenzdenken zwischen den Menschen verschwunden, würde niemand mehr um Anerkennung ringen, würden sich alle als gleichwertige Menschen schätzen und sich gegenseitig helfen, also ein Gemeinschaftsgefühl (Solidarität) entwickeln, dann würde für die Herrschenden die Welt ihrer Privilegien zusammenbrechen.

Sie haben deshalb allen Grund, keine Solidarität entstehen zu lassen. Sie wollen ihre Vorrechte, die nach ihrer Meinung nur »der Stärkere« besitzen soll, weiter behalten. Daß ihre Macht auf der

geschickten Ausbeutung der statuswilligen, unsicheren Mehrheit beruht, wollen sie natürlich nicht offen zugeben.

Die Mächtigen handeln nach dem Motto: Das Glück steht dem Starken bei. Sie behaupten, daß der Tüchtige alles erreichen und nach oben kommen könnte, wenn er nur wollte und dazu befähigt ist. Das ist jedoch nicht richtig, denn dem normalen Tüchtigen sind Grenzen gesetzt, Chancengleichheit für alle ist eine Utopie (siehe auch Kapitel 6 >Statussymbole des beruflichen Aufstiegs<).

Das Statusverhalten ist in seinen verschiedenen Spielarten dem Menschen nicht angeboren. Da er jedoch in unserer Gesellschaft nicht zur freien Entfaltung seiner Selbstsicherheit erzogen wird (siehe Kapitel 2.4 >Das Autoritätsproblem<) und von früher Kindheit und Jugend an ein Konkurrenz- und Leistungssystem kennenlernt, das Minderwertigkeitsgefühle erzeugt, wird das Geltungsbedürfnis besonders stark geweckt und angestachelt. Der Kampf um Verwirklichung eines normalen Geltungsbedürfnisses nimmt übersteigerte, neurotische Formen an. Ein solidarisches Gemeinschaftsgefühl kann sich zwischen Menschen, die sich als Konkurrenten sehen, nicht entwickeln.

Das normale Geltungsbedürfnis ist kein Bedürfnis, sich über die Mitmenschen zu stellen, also einen höheren Rang einzunehmen und wertvoller als andere zu sein. Normal ist lediglich das Streben nach Anerkennung in der Gemeinschaft im Sinne des Gefühls einer Gleichwertigkeit in der Gruppe: Ich gehöre als vollwertiges Mitglied wie die anderen dazu.

Sobald Minderwertigkeitsgefühle geweckt werden, weil die Gleichwertigkeit durch Abwertungen in Frage gestellt wird, beginnt das Geltungsbedürfnis mit seinen verschiedenen Kompensationsformen neurotisch zu pervertieren.

2. Leben ist Kampf um Überlegenheit

Während seiner Entwicklungszeit auf dem Erdball rang der Mensch mit der Natur um seine Überlegenheit. In diesem Kampf ums Dasein siegte das stärkere, brutalere und intelligentere Lebewesen. Die Zeit des gnadenlosen Lebenskampfes in freier Wildbahn ist längst vorbei. Der Mensch hat die Natur fast besiegt. Er war letztendlich der Stärkere, Schlauere, Brutalere und Intelligentere, bis der Planet ausgeplündert ist.

Der Kampf ums Überleben ist in der Natur nichts Negatives. Er schafft hilfsbereite Solidarität, weil sich die Menschen zusammenschließen und sich gegenseitig unterstützen. Anerkennung genießt, wer möglichst viel für die gefährdete Gemeinschaft beiträgt.

Der Kampf um Überlegenheit richtet sich heute jedoch gegen den Artgenossen. Jeder steht mit seinem Mitmenschen im Wettbewerb und will ihn durch Leistung, Besitz und Statussymbole überflügeln. Anerkennung genießt, wer möglichst viele Statussymbole besitzt, also möglichst viel für sich selbst tut - auf Kosten der anderen. Durch diese gegeneinander gerichtete Kampfhandlung geraten die einzelnen Menschen in eine Isolation, denn niemand kann dem anderen mehr vertrauen. Der Kampf jedes einzelnen um Überlegenheit in der Gesellschaft oder Gruppe kann so zur Hölle für alle werden.

Es ist nicht natürlich, daß der eigene Artgenosse stets als Konkurrent und Feind erlebt wird. Der Verlust an Gemeinschaftsgefühl mit dem Mitmenschen fördert die Entstehung von Neurosen. Eine Gesellschaft, die das Konkurrenzprinzip praktiziert, übt auf den einzelnen einen neurotisierenden Einfluß aus. Es ist psychologisch verständlich, daß dann seelische Erkrankungen trotz wachsendem Wohlstand zunehmen. Der Mensch leidet unter den psychischen Streßfaktoren wie Mißtrauen, Versagensangst und Minderwertigkeitsgefühlen. Ausführlicher werden die Krankheitssymptome in Kapitel 9.3 >Ist der Mensch statuskrank ?< beschrieben.

Im beruflichen Konkurrenzstreben zeigt sich der Kampf aller gegen alle besonders deutlich. Magengeschwüre gelten deshalb mittlerweile bereits als Statussymbole. Wer ausdrücken will, daß er im Beruf eine wichtige Person ist, die wichtige Aufgaben zu erledigen hat, stöhnt: »Ich bin im Streß.«

Der Berufskampf führt auch zu dem Statussymbol Einsamkeit. Im Januar 1971 warb die Firma Fleurop im Wirtschaftsmagazin

>Capital< mit dem Slogan: »Der deutsche Manager ist einsam.« Und warum? »Weil im Geschäftsleben Sachlichkeit mit Gefühlskälte verwechselt wird.«[2.1.] Nicht die Sachlichkeit macht meiner Meinung nach den Manager einsam, sondern die beschriebene Feindseligkeit.

Die Fleurop-Werber haben mit dieser Anzeige intuitiv das Problem der Geschäftswelt richtig erspürt. Sie mahnen: »Denn in jedem Geschäftspartner steckt ein Mensch, den Sie zum Geschäftsfreund haben können.« Die Manager müssen sich in einer doppelseitigen Anzeige darauf hinweisen lassen, daß in jedem Geschäftspartner ein Mensch steckt. Eine Selbstverständlichkeit wurde offenbar nicht mehr gesehen: Auch der Geschäftspartner, Kollege und Konkurrent ist ein Mensch, er verdient deshalb, menschlich behandelt zu werden - z.B. mit Blumen von Fleurop. Aber um keine sentimentale Gefühlsduselei aufkommen zu lassen, erhalten diese Blumen gleich einen passenden sachlichen Namen: »Fleurop-Business-Blumen«.

Der Kampf um Überlegenheit führt in eine unnatürliche Isolation. Sie macht den Menschen unzufrieden, auch wenn er bei seinem Kampf erfolgreich ist. Das hat eine Befragung des Bonner Psychologen Rudolf Warnke von 3778 Führungskräften der Wirtschaft ergeben.[2.2.] Er stellte fest, daß 4 von 10 deutschen Vorstandsmitgliedern ihren jetzigen Beruf nicht wieder ergreifen würden. Sie würden lieber Arzt werden, Rechtsanwalt, hoher Beamter, Hochschullehrer, Studienrat, Diplomat, Offizier, Künstler oder Parlamentsabgeordneter.

Der Kampf um Überlegenheit ist zwar im Management besonders deutlich, er ist jedoch in fast allen Lebensbereichen gegenwärtig. Das beginnt schon mit dem Schulreifetest bei der Einschulung in die Grundschule. Ein zum Zeitpunkt des Tests noch nicht schulreifes Kind wird von den Eltern als Katastrophe empfunden. Weil ihr Kind im Vergleich zu anderen Kindern in seiner geistigen und körperlichen Entwicklung noch etwas zurück ist, beunruhigt sie zu Recht, daß es einen ersten Punktverlust im Kampf um die Überlegenheit einstecken muß.

Die Bildungsüber- oder -unterlegenheit ist in unserer Zivilisation ein wichtiger Faktor für die Bewertung eines Menschen. Der Kampf um gute Schulnoten ist der erste ernste Kampf um einen wichtigen Platz an der späteren Sonne des Erfolgs. Wer nur die Hauptschule

---

2.1. >Capital<, Nr. 1/1971, S. 92, 93

2.2. siehe 2.1, S. 8.

schafft und das mit schlechten Zensuren, ist im Kampf um einen höheren Status schwer gehandikapt. Das wissen vor allem die Eltern der Mittel- und Oberschicht. Eltern der Unterschicht dagegen nehmen oft ihren unteren Status als gottgegeben hin, sie glauben resigniert an die Vererbung ihrer Erfolglosigkeit.

2.1. Statussymbole als Waffe

Im Kampf um Überlegenheit werden die verschiedenen Statussymbole als Waffen zur Einschüchterung eingesetzt. Der 1975 verstorbene griechische Großreeder Aristoteles Onassis zum Beispiel hat das stets gewußt und praktiziert. Er verstand es - wie alle Reichen -, mit Statussymbolen den Eindruck von Finanzkraft zu erzeugen. Das ist eine der wichtigsten Waffen im Kampf um Überlegenheit, da Reichtum mit Einfluß und Erfolg gleichgesetzt wird.

Onassis, ein Meister im Gebrauch von Statussymbolen, ließ sich das sehr hohe Summen pro Jahr kosten:

	Jährliche Ausgaben?[2.3.]
Villen und Hotelreservierung	2,0 Millionen Dollar
Hauspersonal	1,4 Millionen Dollar
Einkäufe von Ehefrau Jackie	1,1 Millionen Dollar
Luxusjacht Christina	1,1 Millionen Dollar
Geschenke für Freunde u. Verwandte	1,1 Millionen Dollar

Onassis galt keineswegs als ein Mann, der über seine Verhältnisse lebte. Gerade sein aufwendiger Lebensstil schaffte Vertrauen, so daß ihm Banken Kredite geradezu aufdrängten.

Hand in Hand mit Geld und Vermögen geht der Erwerb von gesellschaftlichem Prestige. Wer zur Geldelite aufrückt, besitzt auch Macht und Einfluß - und, was für einen Mann sehr wichtig ist, eine oder mehrere schöne Frauen. Geld ist eine Waffe, die Frauen entwaffnet. Aus einem häßlichen Mann wird durch Geld ein Playboy. Geld macht in den Augen von Frauen, die Geld lieben, einen Mann sexy.

Frauen haben, sofern sie nicht in der Oberschicht aufgewachsen sind, im Durchschnitt weniger Geld als Männer. Sie verfügen über eine natürliche Waffe: lockenden Sex. Sie müssen sich Geld nicht

---

2.3. >Capital<, Nr. 8/1973, S. 22.

unbedingt erarbeiten, sie können einheiraten.

Doppelt arm sind Frauen der Unterschicht, wenn sie von der Natur körperlich benachteiligt wurden. Sie verfügen weder über Geld noch über sexuellen Anreiz. Die einzige Waffe, die sie im Kampf um Überlegenheit erwerben könnten, wäre die Ausbildung ihrer Intelligenz, denn Bildung ist nach Geld und Schönheit die dritte Waffe einer Frau, um im Lebenskampf erfolgreich zu sein.

Doch viele Vorurteile stehen der freien Intelligenzentwicklung der Frau im Wege. Es gibt in Deutschland noch immer keine gleichen Bildungs- und Studienchancen. Nur 11,5 Prozent der Studenten an deutschen Hochschulen kamen z.B. nach einem Bericht der Bundesregierung im Sommersemester 1973 aus der Arbeiterschicht - und etwa 51 Prozent der männlichen Erwerbstätigen sind Arbeiter. Unter den Studierenden befinden sich nur 28,3 Prozent Frauen, während es nach der vollen Ausgewogenheit idealerweise 50 Prozent sein müßten.

An diesen Prozentzahlen zeigt sich deutlich, daß die Mehrheit der Frauen die Möglichkeit der Waffen Intelligenz und Bildung noch nicht nutzen. Sie vertrauen trotz der Emanzipationsbewegung meist immer noch darauf, zu heiraten und auf diese Weise ihren Status zu sichern oder zu verbessern.

Die Hälfte der Bevölkerung bestand nach der Volkszählung von 1970 aus Arbeitern und zählte zur Bildungsunterschicht. Die Oberschicht, die prozentual eine viel kleinere Zahl darstellt, hat es aufgrund ihrer Statuswaffen (Geld, Bildung und Einfluß) verstanden, die Unterschicht bildungsmäßig niederzuhalten. Das sind einige Hauptargumente der Oberschicht, damit sich daran auch in Zukunft möglich wenig ändert:

- Die gesellschaftliche Hierarchie entsteht aufgrund einer natürlichen Auslese. Intelligenz, Fleiß und Können vereinigen sich aufgrund von Erbmerkmalen nur bei wenigen. Es ist deshalb richtig, daß der Tüchtige auch mehr Geld verdient, mehr Prestige genießt usw. - Das klingt sehr logisch und leuchtet jedem Arbeiter und kleinen Angestellten sofort ein.
- Wer Intelligenz besitzt, dem steht der Aufstieg in der Hierarchie jederzeit offen. Vom Tellerwäscher zum Millionär, diese Karriere gab es ja immer wieder. - Die Mehrzahl der Bevölkerung hält sich nicht für intelligent genug und ist bereits zu angepaßt und psychisch gestört für diese Märchenkarriere. Also geben sich viele mit ihrer derzeitigen Position zufrieden

und sind froh, sie halten oder etwas verbessern zu können.

- Die Menschen sind nicht gleich. Es muß also Rangunterschiede geben. Wenige sind fähig, und sie führen das Volk mit großem Verantwortungsbewußtsein. Die Mehrzahl der Menschen will gar keine Verantwortung übernehmen.
- Selbst wenn es keine vererbten natürlichen Rangunterschiede gäbe, sollten die Rangunterschiede nicht abgeschafft werden. Wer soll dann die Drecksarbeit machen? Wer leert die Mülleimer? Wer steht dann am Fließband und produziert die Autos, Kühlschränke und Waschmaschinen?

Mit diesen Argumenten ist eine Diskussion über dieses Thema meist beendet. Schlußsatz: Das ist eben so. Da kann man nichts ändern, du als einzelner sowieso nicht!

Das Statusdenken wird also weiter praktiziert und von der Oberschicht unterstützt und gefördert. Die Ordnung der Hierarchie soll deutlich sichtbar sein. Statussymbole sind wichtig, um die bestehende Ordnung, von der die Ranghöheren ja enorm profitieren, weiterbestehen zu lassen. Wie die Oberschicht denkt, demonstriert der Backpulver- und Puddingmillionär Rudolf August Oetker (Konzernumsatz 1971: 2,1 Milliarden Mark, 23 000 Beschäftigte), als er auf die Frage antwortet, was er in seinem Leben am meisten fürchte: »... befürchten tue ich eigentlich nur eins, daß die Ordnung, in der wir leben, sich verändert ... ich bin ein Freund einer gewissen Ordnung. Und wenn diese Ordnung gestört ist, das hab' ich ungern.«[2.4.] Das ist aus seiner Sicht sehr verständlich, denn eine Störung der Statusordnung könnte ihm ja nur Nachteile bringen. Vorerst besteht keine Gefahr, daß diese Ordnung gestört wird.

Viele heimliche Unterschicht-Männer-Träume (und das ist die eigentliche Katastrophe) entzünden sich an den Berichten über die Lebensweise der Oberschicht, wenn zum Beispiel Gunter Sachs mit Brigitte Bardot flirtet und sie heiratet. Die Arbeiter-Träume verdrängen jedoch, daß Arbeiter das Geld für diesen Traum im Fichtel & Sachs-Werk tagtäglich erwirtschaften müssen. Die Realität zeigt den Lohnabhängigen täglich, daß sie nicht gleichwertig sind. Für die Fließbandarbeiter gibt es Toiletten ohne Brillen, oft ohne Toilettenpapier. Die Meister haben dagegen Toiletten mit einem eigenen Schlüssel. Mit »Männer« und »Frauen« sind die Eingänge für Arbeiter beschriftet. Die Angestellten dürfen sich an ihren Klo-

---

2.4. siehe 1.4, S. 270.

Türen als »Damen« und »Herren« bezeichnen lassen.

Fabrikarbeiter arbeiten im Sommer in einer Stanzerei zumBeispiel bei Temperaturen bis zu 50 Grad Celsius, in der Härterei bis zu 60 Grad. Die Angestellten im Verwaltungsgebäude arbeiten dagegen unter einem Kaltdach mit einer Ventilationsanlage, die eine Durchschnittstemperatur von 20 Grad erzeugt.

In dieser Statusordnung geht es natürlich den Rangniedrigsten am schlechtesten, z.B. den Gastarbeitern. Wenn sie nach Hause kommen, ist das oft eine firmeneigene Baracke. In einem Zimmer von 25 Quadratmetern hausen vier bis sechs Personen. Pro Person bleiben also 5 Quadratmeter Wohnfläche. Nach den Bestimmungen des Tierschutzvereins beträgt die Mindestauslauffläche für einen deutschen Schäferhund 12 Quadratmeter.

Die rangniederste Menschengruppe haust auf 5 Quadratmeter, 7 Quadratmeter weniger, als einem Schäferhund zugebilligt wird. Die Ranghohen wohnen dagegen in einer Villa in Düsseldorf mit 60000 qm großem Park, in der allein die Kaminhalle mit Bibliothek 180 Quadratmeter beansprucht. Der sozialkritische Schriftsteller Bernt Engelmann schilderte seinen Besuch in der Wohnwelt des Kaufhaus-Unternehmers Helmut Horten so: »Die Welt, die hinter diesem Tor begann, war eine ganz andere als die der Millionen Horten-Kunden. Eingerahmt von unglaublich gepflegten Spitzenprodukten der Gartenkunst lag ein Haus, das sich am ehesten als ein königliches Lustschloß des 21. Jahrhunderts beschreiben läßt. Ultramodern, scheinbar karg, dabei aus riesigen Fenstern den Blick freigebend auf weite Parkanlagen mit kostbaren subtropischen Gehölzen, Azaleen und Palmen, einen malerischen Zierteich und majestätisch einherstelzende Flamingos, Pfauen, Königskraniche ... Der Hausherr aber, der mir diese und andere Schätze zeigte, legte Wert auf die Feststellung, daß er eigentlich nur fürs Geschäft lebe.«[2.5.]

Der Arbeiter lebt eigentlich auch nur fürs Geschäft; er nennt es nur nicht Geschäft, sondern Arbeit. Der eine hat das Wirtschaftssystem durchschaut und ausgenutzt, er ist ein Tüchtiger, Intelligenter, »von der Natur«-Begünstigter, der andere hat das System nicht durchschaut und sich angepaßt und seine kleine Ameisen-Arbeitskraft als Lohnabhängiger dem Unternehmer verkauft. Und schließlich kommt der Clou. Jeder Arbeiter und Angestellte zahlt ordentlich seine Steuern, damit der Staat

---

2.5. siehe 1.4, S. 214.

Krankenhäuser für Kassenpatienten und Straßen für Autokäufer bauen kann. Was macht ein intelligenter, steuerrechtlich gut beratener Helmut Horten? Er verkauft seine Kaufhaus AG. Mit dem Verkaufserlös von etwa 800 Millionen Mark setzt er sich in das sonnige Tessin ab und spart damit gegenüber dem Finanzamt Düsseldorf gemäß den Pressemitteilungen 250 Millionen Mark auf *legale* Weise. Kein Protest aus der breiten Bevölkerung erhebt sich. Die Meinungen lauten eher: Horten ist eben clever. Diese Bewunderung ist fatal, denn für viele ist dadurch eine unbewußte Identifizierung gegeben: Wenn ich könnte, würde ich genauso handeln.

Der Kampf um mehr Statussymbole durchzieht alle gesellschaftlichen Bereiche, von oben nach ganz unten bis zu den Gastarbeitern, die sich für ein besseres Leben in ihrer Heimat in Deutschland ducken. Der Türke M. zum Beispiel verdient 1300 Mark netto und erhält zusätzlich 400 Mark Kindergeld, das sind zusammen 1700 Mark netto. Da er ein Zimmer mit 4 Kollegen bewohnt und sparsam lebt, verbraucht er monatlich nur 400 Mark für sich, 200 Mark schickt er der Familie in die Türkei. Er spart also monatlich 1100 Mark, das sind jährlich 13200 Mark und in zehn Jahren 132000 Mark.

So sparsam wie ein Gastarbeiter kann kein Deutscher leben, da er seine Statusbedürfnisse durch Konsum befriedigen muß. Das Ziel vieler Gastarbeiter ist die Rückkehr in die Heimat nach 7 bis 10 Jahren Plackerei, um sich dann mit etwa 3-5 Jahren den Traum zu erfüllen: »Jetzt arbeite ich nicht mehr.« Zu Hause ist der Gastarbeiter M. angesehen, weil er (für türkische Verhältnisse) reich ist. Zehn Jahre niedrigster Status, um das restliche Leben in der Heimat als angesehener Privatier zu verbringen, nur mit dieser Zielvorstellung können viele Gastarbeiter die Statuserniedrigungen in Deutschland mit zusammengebissenen Zähnen ertragen.

2.2. Statussymbole als Masken

Die Schwebefliege sieht wie eine Wespe aus - mit dem gleichen Signal: schwarz-gelbe Streifen. Die Schwebefliege ist harmlos, die Wespe dagegen sticht giftig. Ein Vogel, der eine Wespe frißt, stirbt, weil ihm der Schlund anschwillt. Manche Vögel haben gelernt, die für sie gefährliche Wespe nicht zu fressen. Und davon profitiert die Schwebefliege, auch sie wird nicht gefressen, weil sie der Wespe zum Verwechseln ähnlich sieht.

Dieses Beispiel aus dem Tierreich kann auf den Menschen übertragen werden. Die Statussignale der Mächtigen können helfen, nicht »gefressen« zu werden, sie sind eine Maske, die den Erfolg erleichtert. Ein wirkungsvolles Statussymbol ist unter anderem der Doktortitel. Er kann eine gute Tarnung sein, die Seriosität ausstrahlt. Mit Doktortitel gelingt der Gipfelsturm in die Höhen der Gesellschaft leichter als ohne. Er verleiht die »schwarz-gelben Streifen« der Bildungselite. Sich mit einem Doktor anzulegen, erscheint doch zu gefährlich, denn der Herr Doktor hat wahrscheinlich gute Verbindungen und Beziehungen.

Der Historiker Dr. Karl Hnilicka leistete als Historiker so gut wie nichts. Aber er schaffte es mit seinem Titel und gesellschaftlichem Ehrgeiz, einen Minister zu duzen, einer Fürstin die Hand zu küssen und mit einem Wirtschaftsboß zu speisen. Berühmtheiten nannten ihn »Charlie«, und der Doktor revanchierte sich mit den richtigen Redewendungen, die zeigten, daß er im Gesellschaftssystem »in« war.

Als in München 1974 die Frage nach Endspielkarten zur Fußballweltmeisterschaft durch den Vorstoß der deutschen Mannschaft ins Endspiel besonders aktuell wurde, machte der Doktor in der Maske des gesellschaftlich Einflußreichen einen Fehler. Er überschätzte seine Kräfte und erzählte von seinem heißen Draht zum Fußballbund, kurz: Er könne noch Karten besorgen. Dr. Hnilicka nahm also Kartenbestellungen an und kassierte etwa 80000 Mark. Er verspielte sie beim Roulett und wurde nicht mehr gesehen.[2.6.] Der Hochstapler konnte mit dem Image des einflußreichen Doktors (der Titel war echt) Vertrauen gewinnen. Das Image des Titels half ihm dabei, die Mitmenschen zu täuschen.

Neben dem Doktortitel zählt vor allem das Geld, die Gehaltsklasse. Personalberater sehen in einem Bewerber den 50000-, 100000- oder 500000-Mark-Mann. Der Doktortitel oder der Titel Generalbevollmächtigter sagen weniger als die finanzielle Bewertung der Leistung.

Die Deutsche Bank AG beschäftigt zum Beispiel zehn Generalbevollmächtigte. Alle sind dem Vorstand unterstellt. Bei Oetker verwalten 3 Generalbevollmächtigte wie Vorstände den Konzern. Im Bauer-Verlag schaltet und waltet dagegen der Generalbevollmächtigte Siegfried Moenig als Allein-Chef der Firma. Die jeweilige Macht, die sich hinter einer Titelmaske verbirgt, kann

---

[2.6.] >Quick<, Nr. 29/1974, »Der kleine Doktor kassierte das große Geld«, S. 65 und 66.

also sehr unterschiedlich sein. Eine der beliebtesten und begehrtesten Masken ist der Titel Direktor. Deshalb gibt es auch so viele Arten, wie z.B. Generaldirektor, Frühstücksdirektor, Art-Director, Kurdirektor, Stadtdirektor, Polizeidirektor, Internatsdirektor, Oberkreisdirektor, Regierungsdirektor.

Die Doktormaske, die das Image wissenschaftlicher Leistung und Bildungsatmosphäre vermitteln soll, kann für Geld erworben werden. Ich schrieb, um mehr über die Käuflichkeit akademischer Würden zu erfahren, auf zwei Inserate in deutschen Zeitungen. Die »International Non-Profit Success Corp.« mit Postanschrift in Genf und Sitz in Panama teilte mir am 10. April 1974 mit: »In der Tat können Sie den >Dr. h.c.< durch eine ausländische, staatlich anerkannte Universität erlangen.« Man bat um Zusendung eines »ausführlichen Lebenslaufes mit zwei Paßbildern und Angaben eventueller wissenschaftlicher Arbeiten etc.«. Über den Preis wurde nichts mitgeteilt.

Ich sandte, um mehr zu erfahren, meinen Lebenslauf und zwei Paßbilder mit einer Liste meiner Veröffentlichungen ein. Nach einigen Wochen erhielt ich ein Antragsformular. Jetzt wurden auch die Kosten offengelegt: »Zur Deckung der Kosten erhält die Intern. N. P. Success Corp. in der Anlage einen Barscheck über DM 1000,-, nicht rückzahlbar, falls es nicht zur Ernennung kommen sollte. Die Übergabe der Ernennungsurkunde erfolgt durch einen Beauftragten, wobei ihm Zug um Zug ein Betrag von DM 24000,- (vierundzwanzigtausend) in bar zu übergeben ist.«

Nun wollte ich natürlich wissen, welche Universität das Statussymbol »Dr. h. c.« verleiht. Diese Frage wurde mir so beantwortet: »Wir werden nur tätig, wenn ein Auftrag erteilt wird. Außerdem können wir Ihnen aus grundsätzlichen Erwägungen nach den Bestimmungen der Universitäten die Namen vorher nicht mitteilen. Das erfahren Sie ja noch früh genug. Zu was benötigen Sie denn den Namen?«

Man hatte offenbar geahnt, daß ich kein »echter« Interessent war, und ging davon aus, daß nur derjenige, der DM 25 000,-für seinen »Dr. h. c.« bezahlt hat, wohlweislich - eben aus Prestige- und Imagegründen - verschweigen wird, daß er den Titel von der Universität X gekauft hat.

Über ein zweites Titel-Inserat teilte mir am 2. August 1974 ein Professor Dr. Dr. Karl Steiner mit: »Es gibt viele Möglichkeiten, in Amerika einen gesetzlich anerkannten Doktorgrad zu erwerben. Das

Ausmaß der von Ihnen aufzuwendenden Arbeit und die entstehenden Kosten hängen hauptsächlich davon ab:

a. von welcher Anstalt Sie den Doktortitel erwerben wollen,
b. welche Qualifikationen Sie schon besitzen,
c. wieweit Ihr Studium gediehen ist.«

Dieses Angebot klang etwas seriöser. »Um Ihnen einen gewissen Anhalt zu geben, die Kosten bewegen sich zwischen Dollar 500 und 4000.« Aber der Kauf war mit mehr Arbeit verbunden, denn es hieß: »In vielen Fällen kann ich Kandidaten in wenigen Wochen oder längstens zwei oder drei Semestern zum gewünschten Erfolg führen.«

Begehrter als die akademische Doktorwürde ist ein Konsultitel; aber auch teurer! Der geschäftsführende Gesellschafter der Vereinigten Bekleidungswerke R. & A. Becker GmbH vereinbarte mit einem Titel-Händler: »Herr Bartels vermittelt Herrn Becker das Wahlkonsulat der Republik von Bolivien für das Gebiet Saarland. Als Honorar für die entstehenden Spesen sind an Herrn Bartels zusammen DM 30000,- (dreißigtausend) zu zahlen. Bei Unterschrift dieser Vereinbarung zahlt Herr Becker an Herrn Bartels DM 5000,- als Gebührenkostenvorschuß in bar.«[2.7.] Nach sechs Wochen war Herr Becker Honorarkonsul von Bolivien.

Für den Titelkäufer kann der Prestigekauf, wenn der Kauf bekannt wird, schlecht ausgehen. Am 10. Mai 1968 sagte der parlamentarische Staatssekretär im Auswärtigen Amt, Gerhard Jahn: »Die Bundesregierung mißbilligt die entgeltliche Vermittlung von Konsul-Titeln.«[2.8.]

Bei der unwissenden Mehrheit der Bevölkerung, auf die ein Titel Eindruck machen soll, erfüllt der Titel jedenfalls seinen Zweck. Ob gekauft oder nicht, die Titel-Maske erzeugt Vertrauen, vielleicht sogar Vertrauensseligkeit. Das geheime Titel-Geschäft wird weiterblühen, wie die Inserate der Titel-Händler beweisen.

2.3. Der Außenseiter

Laut Artikel 3 des Grundgesetzes für die Bundesrepublik Deutschland sind alle Menschen vor dem Gesetz gleich: »Niemand darf wegen seines Geschlechts, wegen seiner Abstammung, seiner

---

2.7. >Capital<, Nr. 12/1968, S. 38.
2.8. siehe 2.7, S. 39.

Rasse, seiner Sprache, seiner Heimat oder Herkunft, seines Glaubens, seiner religiösen oder politischen Anschauungen benachteiligt oder bevorzugt werden.«

Gegen dieses Grundgesetz wird in der Bundesrepublik täglich verstoßen, vorwiegend natürlich von den Bürgern dieses Landes. Aber auch von den Gerichten - nach Auffassung von Polizeibeamten. Am 2. November 1973 teilte das Wochenmagazin >Die Zeit< mit, daß Polizeibeamte bei einer Befragung die Meinung äußerten, daß »reiche Leute vor Gericht in der Regel besser davonkommen«. Diese Meinung von Personen, die Gesetzesbrecher festnehmen und bei Gerichtsverhandlungen häufig als Zeugen aussagen, sollte ernst genommen werden.

»Reiche Leute« sind Außenseiter der Gesellschaft - im positiven Sinne. Sie repräsentieren eine kleine Minderheit - die von der großen Mehrheit bewundert wird. Sie werden bewundert, weil sie sich eine Außenseiterrolle leisten können, die sich die Mehrheit wünscht (siehe dazu Kapitel 2.1).

Neger sind dagegen Außenseiter, die nicht bewundert werden. Die Vorurteile gegen diese Minderheit sind gewaltig. Ein Schwarzer erzählte 1974 seine Begegnung mit der deutschen Hausmeisterin im Flur: »Einmal trafen wir sie beim Putzen. Bevor ich nach dem Treppengeländer greifen konnte, schrie sie mich an: >Fassen Sie da bloß net mit Ihre dreckigen Hand hin!< Da drehte ich durch.«[2.9.]

Ein Schwarzer kann sich als Rassen-Außenseiter nur Respekt verschaffen, wenn er den Geld-Außenseiter spielen kann. Koby Washington, ein schwarzer Sänger und Liedermacher, sagte: »Eine teure Wohnung bekommt man - und nicht nur als Schwarzer - immer leicht. Ich hatte das dauernde >nein< bei der Wohnungssuche einfach satt. Ich kaufte mir mit dem Mietgeld auch einen größeren Freiraum. Je teurer du wohnst, je weniger wagt man, dich anzusprechen.«[2.10.] Die Wohnung, die »richtige Adresse« ist ein wichtiges Statussymbol.

Im >Spiegel< schrieb Peter Brügge 1974 über die Konsumspezialitäten deutscher Intelligenz-Eliten: »Michael Krüger, der marxistisch-entschiedene Lektor von Hanser und Münchener Kulturpreisträger, erschreckt sogar Genossen mit seiner Bude, in der

---

2.9. >Zeitmagazin<, Nr. 28/1974, »Guck mal, ein Neger«, von Monika Sperr, S. 8.

2.10. siehe 2.9, S. 8.

er außer Bett und Büchern nichts bewahrt.«[2.11.] Das wollte der so zum Außenseiter Gestempelte nun doch nicht auf sich sitzen lassen, und er protestierte in einem Leserbrief an den >Spiegel<: »Ich wohne seit Jahren in einer relativ teuren Dreieinhalb-Zimmer-Wohnung, die außer Büchern und einer Schlaraffia-Matratze eine Vielzahl weiterer Gegenstände aufweist, die alles andere als erschreckend sind, zum Beispiel einen Schrank, Bücherregale, Stühle, Tische (vier) etc.«[2.12.]

Eine Studentin machte konsequent Schluß mit den Symbolen einer angepaßten modebewußten Weiblichkeit. Sie inserierte in derFrankfurter Rundschau<: »Studentin verkauft weg. Gesinnungswechsels ihre gesamt. schick. Klamotten, Gr. 34-38, einschl. Schuhen, Taschen, Perücken, Telefon Nr. 775422.«

Ein Gesinnungswandel, der viele Gründe haben kann, hat diese Studentin in die Außenseiterrolle (im Vergleich zu ihren konsumorientierten Geschlechtsgenossinnen) gedrängt. Oder handelt es sich vielleicht nur um eine Mimikry (optische Anpassung), um nicht unter Studenten als kapitalkräftiges »Eliteweib« aufzufallen?

Intellektuelle Außenseiter wollen oft keine Außenseiter der Gesellschaft sein und auf Statussymbole wie Bungalow oder Porsche verzichten. Konsum-Außenseiter zu sein fällt in unserer Konsum- und Leistungsgesellschaft sehr schwer. Gerade sensible Intellektuelle und Akademiker können es schwer ertragen, ohne finanzielle Anerkennung und Statusausweise zu sein. Auch viele intellektuelle Gesellschaftskritiker sind keine echten Außenseiter, sondern geschickte Kreative, die ihr unkonventionelles Denken vermarkten und wie jeder andere den Statusrummel mitmachen. Klaus Rainer Röhl (ehemaliger Herausgeber von >konkret<) nannte deshalb etwas ironisch den KPD-Chef einmal »Porsche-Horlemann«.

Ein bißchen Außenseiter zu sein, kann zum Statussymbol der Intellektuellen werden. Es wird auf diese Weise dokumentiert, daß man nicht »zur Masse« gehört. Wer sich einen »Citroen 2 CV« kauft, »Roth-Händle« oder »Gauloise« raucht und >Pardon< abonniert, tut dies (auch), um seine Unabhängigkeit vom Massenkonsum zu demonstrieren. Wenn die Mehrheit plötzlich »Gauloise« rauchen würde, wäre das ein Grund, sich die Zigaretten selbst zu drehen oder weiße Zigarren zu rauchen.

2.11. siehe 1.1, S. 132.

2.12. >Der Spiegel< Nr. 24/1974, S. 7.

Personen, die »das Besondere« lieben, sind von wirklichen Außenseitern meist weit entfernt. Sie finden es lediglich schick, etwas anderes zu konsumieren. Sie wollen z.B. zeigen, daß sie es sich leisten können, nicht angepaßt zu leben. Sie kokettieren mit der Außenseiterrolle und wären sehr unglücklich, wenn sie wirkliche Außenseiter der Gesellschaft sein müßten.

Manche Intellektuelle schlüpfen gerne in die Rolle des proletarischen, starken Mannes. Sie bekennen sich nicht zur Bildungsoberschicht der sensiblen Intellektuellen und imitieren statt dessen den angepaßten Arbeiter. Die Bestseller-Autorin Esther Vilar, die durch ihren Bucherfolg mit vielen Zeitungsredakteuren und Fernsehintellektuellen zusammentraf, schilderte ihren Eindruck ironisch so: »Mit ihren abgewetzten Lederjacken, ihren derben Kordhosen, ihren Bärten und Bärtchen, Pfeifen und Pfeifchen sehen sie aus wie Seeleute, Lkw-Fahrer oder Bauarbeiter, aber niemals wie Männer, deren einzige körperliche Anstrengung darin besteht, einen Bleistift zwischen den Fingern zu halten.«[2.13.]

Sie geben sich also äußerlich nicht wie intellektuelle Außenseiter, sondern wie angepaßte Arbeiter, u. a. weil sie glauben, daß es ein männliches Image erfordert. Woran liegt das? Viele Intellektuelle haben einen Männlichkeitskomplex, weil sie oft körperlich zu schwach waren, um einen Klassen- oder Studienkameraden, der sie beleidigte, richtig zu verprügeln. Das Training ihrer Intelligenz ist eine Kompensation, die später oft verheerende Folgen hat. Sie kämpfen als Redakteure, Wissenschaftler und Lehrer mit schonungsloser Brutalität und raffiniertem verbalem Sadismus. Sie attackieren verbal so sublim, daß sich ein Arbeiter schämen würde - wenn er die intelligenten Spitzfindigkeiten überhaupt verstehen könnte (siehe auch Kapitel 8.1 und 8.2). Diese Kompensation ist eine Folge des unterdrückenden, autoritären Erziehungssystems. Die Erziehungswirklichkeit hat einen sehr großen Anteil am Geltung«- und Statusstreben des einzelnen in unserer Gesellschaft.

2.4. Das Autoritätsproblem

Fast alle Europäer wurden und werden autoritär erzogen. Da die autoritäre Erziehung und die spätere Statusgläubigkeit zusammenhängen, soll das Autoritätsproblem hier ausführlich geschildert werden.

2.13. *Esther Vilar,* Das polygame Geschlecht, München 1974, S. 173.

Der autoritäre Elternstil sieht etwa so aus: Dem Kind wird vorgeschrieben, was und wie es etwas zu tun hat. Es wird nach den Elternvorstellungen gelenkt, sein Verhalten wird ständig kontrolliert, getadelt und selten gelobt.

In der Schule wird der autoritäre Stil fortgesetzt. Untersuchungen an Lehrern haben gezeigt, daß sie häufig unfreundlich und unhöflich das Machtgefälle Lehrer-Schüler demonstrieren. Sie loben nur selten und halten Tadel für leistungsfördernd.

Die Prügelstrafe ist in fast allen Bundesländern zwar abgeschafft, aber Lehrer an Grundschulen in Rheinland-Pfalz haben immer noch das Recht zur Züchtigung. Das Oberlandesgericht Zweibrücken ist zum Beispiel der Auffassung, daß sich eine einheitliche, dieses Gewohnheitsrecht abändernde Auffassung noch nicht gebildet habe (AZ: 5U 95/73).

Der autoritäre Erziehungsstil von Eltern und Lehrern wirkt sich auf die psychische Entwicklung des Kindes negativ aus. Es verliert an freier Denkfähigkeit, Initiative und Spontaneität. Es lernt, dem jeweils Mächtigeren zu gehorchen, auch wenn es keine Einsicht in die Gründe der Verhaltensbefehle hat. Fünf Verhaltensweisen sind typisch für den autoritären Erziehungsstil:

- Befehle und Anordnungen werden in strengem, eindringlichem Ton gegeben.
- Auf die Erfüllung einer Anordnung wird von der Autorität mit Ungeduld gewartet.
- Die Ausführung wird häufig kritisiert, getadelt und bestraft.
- Die Strafe wird als Drohmittel verwandt, um Befehle durchzusetzen.
- Eigene Wünsche des Kindes werden als unwichtig behandelt.

Der englische Lehrer und Begründer der »antiautoritären« Erziehung, A. S. Neill, vergleicht autoritäre Erziehung mit der Dressur eines Hundes: Das Kind gehorcht aus Furcht vor der mächtigen Autorität, nicht aus Einsicht. Es gehorcht aus Angst vor Kritik und Strafe und möchte alle Forderungen perfektionistisch optimal erfüllen. Die erlebten Ängste und Frustrationen werden zunächst an schwächeren Spielkameraden und später an den eigenen Kindern abreagiert.

Autoritäre Erziehung führt zu einer typischen Charakterentwicklung des Kindes. Durch äußere und innere Unterdrückung entwickelt sich eine autoritär geprägte Persönlichkeitsstruktur. Sie

besitzt einige für sie typische Eigenschaftsmerkmale. Konformismus und konventionales Verhalten wird angestrebt. Hoher Status, Stärke und ihre Symbole werden bewundert, niedriger Status und Schwäche werden emotional stark engagiert abgelehnt. Es besteht ein großes Bedürfnis nach Sicherheit (Risikoscheu), nach Unterordnung und Anpassung. Angepaßtes, »normales« Verhalten wird fanatisch angestrebt, und unangepaßte Außenseiter werden feindselig abgelehnt. Verantwortung wird nur in einem genau festgelegten Hierarchiebereich gerne übernommen, ängstlich wird dagegen Zivilcourage und mutige Initiative ohne Absicherung vermieden.

Der autoritär erzogene (und deshalb autoritätsgläubige) Mensch lebt in einem geschlossenen Denk- und Verhaltenssystem, durch dessen Abgeschlossenheit es ihm unmöglich ist, sich neue Erfahrungsbereiche zu erschließen. Er erkennt nicht, daß viele Fragen, die ihm Autoritäten scheinbar absolut beantworten, in Wirklichkeit noch offen sind. Er erleidet auf diese Weise einen Freiheitsverlust.

Der bereits erwähnte Lehrer Neill kritisiert, daß in der üblicherweise praktizierten Erziehung die intellektuellen Leistungen zu sehr im Vordergrund stehen. Nach seiner Meinung müssen in erster Linie die emotionalen Kräfte entwickelt und gepflegt werden, was natürlich nicht bedeutet, daß die intellektuelle Seite vernachlässigt wird. Für ihn steht fest, daß Disziplin und Bestrafung im Kind Angst erzeugen, aus der sich dann später Feindseligkeit und Aggressivität entwickeln.

Es gibt für Neill kein problematisches Kind, sondern nur »problematische Eltern« und eine »problematische Menschheit«.[2.14.] Er sieht das Kind als ein Wesen mit prinzipiell den gleichen Rechten wie Erwachsene. Die Freiheit, die dem »antiautoritär« erzogenen Kind zur Verfügung stehen soll, bedeutet nicht Zügellosigkeit. Erziehung im Sinne Neills heißt Erziehung zur Verantwortung. Die Kinder erfahren neben ihren eigenen Rechten auch die Rechte ihrer Altersgenossen und der Erwachsenen und lernen, sie anzuerkennen.

Autoritäre Erziehung ist dagegen gekennzeichnet durch Zwang, Disziplinierung bis zur Prügelstrafe, Gehorsamkeitsdressur und Fremdbestimmung anstelle von Selbstbestimmung. Leistungs-

---

[2.14.] *Alexander Sutherland Neill,* Theorie und Praxis der antiautoritären Erziehung. Das Beispiel Summerhill, Reinbek bei Hamburg, 1969.

anforderungen stehen im Vordergrund, und sexuelle Neigungen jeder Art werden unterdrückt.

Wenn Eltern die Spontaneität und das Selbständigwerden ihres Kindes durch zu starke Disziplinierung unterdrücken, wird der heranwachsende Mensch zu wenig fähig, auf eigenen Füßen zu stehen. Das autoritär erzogene Kind braucht auch als Erwachsener Autoritäten, an denen es sein Verhalten orientieren kann, und eine klare, festgefügte Statusstruktur, in die es sich einordnen kann.

Es werden von unserem Gesellschaftssystem viele anpassungsbereite, autoritätshörige, in eine Hierarchie willig eingepaßte Menschen benötigt. Deshalb wird die autoritäre Erziehung vorerst weiterpraktiziert und die antiautoritäre Erziehung nicht gefördert.

Die Eltern argumentieren etwa so für eine autoritäre Erziehung:

- Wir selbst mußten auch Gehorsam und Disziplin lernen. Hat uns das vielleicht geschadet? Im Gegenteil, nur so sind wir ordentliche Menschen geworden.
- Wenn das Kind nicht rechtzeitig Disziplin und Respekt vor der Autorität lernt, kann es sich später im Lebenskampf nicht behaupten. Es muß lernen, sich zu fügen und einzuordnen. Wir wollen damit das Beste für unser Kind. Wenn wir es zu einem Außenseiter oder Revolutionär erziehen, erweisen wir ihm einen schlechten Dienst.

Beide Argumente klingen sehr stichhaltig und lassen eine antiautoritäre Erziehung nicht zu. Der autoritär erzogene Mensch, der in einem autoritären Gesellschaftssystem lebt, kann es sich einfach nicht vorstellen, daß es ein anderes, besser funktionierendes System geben könnte.

Da er in einer Ranggesellschaft mit feinen Abstufungen von ganz oben nach tief unten lebt und meist irgendwo einen Zwischenrang einnimmt, hat er erfahren, daß man sich einpassen muß, um auf der Rangleiter nach oben zu kommen und im Lebenskampf Erfolg zu haben. Er möchte, daß seine Kinder auf der Rangleiter höher steigen als er selbst - eine Linderung für seine eigenen Frustrationen in diesem System. Deshalb *muß* er seine Kinder autoritär erziehen - er kann sich nur vorstellen, daß ein streng diszipliniertes, auf Leistung dressiertes Kind »nach oben« kommt.

Ein unangepaßter Leistungsverweigerer ist das schrecklichste Erziehungsprodukt, das sich diese Eltern vorstellen können, denn er

ist ein Außenseiter der Gesellschaft. Die Autoritäten wenden sich gegen ihn, und davor haben autoritär erzogene Eltern eine panische Angst. Ihnen ist der Gedanke, daß sie z.B. selbst ausgestoßen oder an den Rand geschoben werden, unerträglich. Sie können sich deshalb nicht vorstellen, daß sie ihrem Kind einen guten Dienst erweisen würden, wenn sie es freiheitlich und allzu widerstandsfreudig gegen Autoritäten erziehen.

Aus diesen Gründen findet die antiautoritäre Erziehung bei den meisten Eltern keine positive Resonanz. Bei den Mächtigen im Lande, die kraft ihrer Autorität die antiautoritäre Erziehung einführen oder verordnen könnten, ist die Resonanz zwiespältig. Sie sind gegen freiheitliche Erziehung bei der Mehrheit ihrer Untertanen, weil sie ihre Ziele nur durch ein Heer von angepaßten, autoritätsgläubigen, disziplinierten Menschen zu erreichen glauben. Ihre eigenen Kinder erziehen die Mächtigen jedoch schon seit allen Zeiten etwas freier. Sie selbst wollen meist keine Duckmäuser, sondern kreative und selbständige Kinder, die Autorität auf ihre späteren Untergebenen ausstrahlen können müssen.

Es ist ein Unterschied, ob ein Lehrer einem Arbeiterkind oder einem Unternehmersohn eine Ohrfeige verpaßt. Beide Kinder beschweren sich bei ihrem Vater. Der Arbeitervater reagiert so: »Der Lehrer hat recht. Du sollst ihm gehorchen. Das mußt du lernen.« Der Unternehmervater geht zum Schuldirektor und beschwert sich. Er faßt die autoritäre Bestrafung als eine Beleidigung auf, die ein einfacher Lehrer seinem Kind nicht zufügen darf. Er will nicht, daß sein Kind eingeschüchtert oder gar unterdrückt wird. Sein Kind soll freie Bahn im Lebenskampf haben, es soll sich frei entfalten können. Der Unternehmervater muß bei dieser Freiheit nichts befürchten. Sein Kind wird kein unangepaßter Leistungsverweigerer, da es später selbst Chef über 10 oder 10000 Angestellte und Arbeiter sein wird. Warum soll es sich zum Außenseiter der Gesellschaft entwickeln? Es scheint doch von dem bestehenden Gesellschaftssystem überaus zu profitieren.

Das Unternehmerkind wird sein freiheitliches, kreatives Denken in der Regel nicht dazu benutzen, gegen Autoritäten und das Statussystem zu kämpfen, sondern die bereits vorhandene Macht zum eigenen Nutzen weiter ausbauen und festigen.

Autoritäres Verhalten der Mitmenschen ist nicht nur ein Problem für Kinder, sondern auch für Erwachsene. Die autoritäre Unterdrückung hört mit der Pubertät ja nicht auf, sie setzt sich danach unerbittlich fort.

Ein Beispiel für das starre, autoritäre Statusverhalten ist das Erlebnis des Schauspielers Helmut Qualtinger in Hamburg. Als dem rumänischen Staatspräsidenten Ceausescu ein Staatsempfang gegeben wurde, äußerte der Staatsmann, mit Qualtinger ein Gespräch führen zu wollen. Herrn Qualtinger wurde eine Einladung an »Herrn und Frau Qualtinger« geschickt und eine Extraeinladung an »Frau Vera Borek«, seine Lebensgefährtin. Qualtinger ging mit seiner Vera Borek auf den Empfang. Die Tischordnung war jedoch nicht in seinem Sinne, und er sagte: »Moment - ich würde gern mit Ceausescu sprechen, aber er muß es akzeptieren, daß ich mit der Vera neben ihm sitze.«[2.15.] Doch damit war man nicht einverstanden. Qualtinger: »Jetzt kamen die Bonner und Hamburger Schranzen und haben gesagt: >Tscha, tscha, das hat es in der Geschichte Hamburgs noch nicht gegeben.< Ich hab' gesagt: >Das ist mir Wurscht, Heinrich VIII. hat eine Religion deswegen gegründet. Ich nehm' mir das heraus, daß, wenn er mit mir reden will, dann muß meine Lebensgefährtin neben mir sitzen.< Jetzt kamen immer mehr Schranzen: >Das können Sie doch nicht machen, das geht doch nicht!< Und dann kam der größte Trottel, ein Österreicher, Konsul oder Botschafter, ein Volltrottel, und sagte: >Na, Ihr Weiberl wird doch auch lieber mal mit'm anderen Herrn sitzen.< Darauf habe ich ihm keine geschmiert, was ich eigentlich machen wollte, sondern die Vera und ich sind lächelnd die große Freitreppe hinuntergegangen.«[2.16]

Dieses amüsante Beispiel zeigt die Konfrontation mit der Autorität und wie man ihr widerstehen kann. Es zeigt, daß nicht autoritätsgläubig eingestellte Menschen sich der Macht von Statussymbolen entziehen können. Der Durchschnittsmensch kann es leider nicht, wie eine Untersuchung des amerikanischen Psychologen Stanley Milgram[2.17.] beweist. Er wies in Experimenten mit erwachsenen Menschen nach, daß zwei Drittel autoritätshörig sind, und zwar in extremem Maße. Sie sind dazu fähig, im Namen einer Autorität andere Menschen bis an den Rand des Todes zu quälen.

Die Experimente von Milgram gingen zwar ausführlich durch die deutsche Presse, es lohnt sich jedoch, auch für den Leser, dem das Experiment bereits bekannt ist, nochmals kurz zusammenfassend das Wichtigste zu lesen.

2.15. >Playboy<, Nr. 5/1974, S. 53.

2.16 siehe 2.15, S. 53.

2.17. *Stanley Milgram,* Das Milgram-Experiment, Reinbek bei Hamburg 1975.

Eine Person sollte in einem Lernexperiment für begangene Fehler von den Testpersonen bestraft werden. Erforscht wurde dabei die Gehorsamkeitsneigung. Die bestrafte Person war ein Schauspieler, der die Bestrafungswirkung nur spielte, was den auf Gehorsamkeitsneigung untersuchten Testpersonen nicht bekannt war. Die Strafe bestand in Stromstößen mit folgenden Steigerungsraten:

- leichter Schock
- mäßiger Schock
- starker Schock
- sehr starker Schock
- intensiver Schock
- extrem intensiver Schock
- Gefahr: ernster Schock
- Wirkung nicht mehr kalkulierbar.

Der Schauspieler mußte die Reaktion je nach der Schwere des Schocks spielen: stöhnen, protestieren, Schmerzen bekunden, schließlich Folter- und Todesschreie von sich geben. Die Anweisungen an den Bestrafer lauteten: »Bitte fahren Sie fort!« »Sie haben keine Wahl, Sie müssen weitermachen!«

Wenn die Versuchspersonen rechtliche Bedenken bei der Bestrafung hatten, versicherte der Versuchsleiter, daß er die Verantwortung trage. Damit gaben sich viele zufrieden und erteilten die höchsten Schocks. Das war sogar für Fachleute überraschend. Eine Psychiatergruppe stellte die Prognose, daß die meisten Personen den Gehorsam verweigern würden, wenn das »Opfer« zum erstenmal gegen die Fortsetzung der Schocks protestiert. Sie glaubten, daß nur eine Person von 1000 (0,1 Prozent) bis zur höchsten Voltzahl (450!) geht. Aber es waren 65 Prozent (keine Hör- und Sehverbindung mit dem Opfer) und 62,5 Prozent (bei Hörverbindung mit dem Opfer).

Dieses Ergebnis zeigt, wie sogar Fachleute die Macht der Autorität total unterschätzen. Diese Fachleute - die selbst autoritätskritisch eingestellt sind - können sich diese Autoritätshörigkeit des Durchschnittsmenschen einfach nicht vorstellen. Ich bin überzeugt, daß auch der Leser dieses Buches das Testergebnis nicht so ganz glaubt und als »wissenschaftliches Experiment aus dem Elfenbeinturm« abtut.

Wer sich das Autoritäts-Experiment in seiner vollen Tragweite vorstellt, den erfaßt Entsetzen und Angst vor seinen Mitmenschen -

vielleicht auch vor sich selbst. Die von Milgram aufgedeckte Autoritätshörigkeit wird deshalb verdrängt. Niemand hat Lust, sich diese schreckliche Folgsamkeit weiter auszumalen. Oder doch?

Die Militärs aller Länder horchen sicherlich interessiert auf. Aber sie wußten schon lange, zu welchen Greueltaten Menschen im Dienste einer Autorität fähig sind. Nun erhielten sie auch die wissenschaftlich, statistisch errechnete Bestätigung, notfalls mit zwei Stellen Genauigkeit hinter dem Komma.

Besonders tragisch ist, wenn sich ausgeübte Macht und Autorität mit der Sexualität im Kampf der Geschlechter verbindet. Dann verschafft das Quälen eines anderen und seine Erniedrigung sexuelle Lustgefühle und führt zu der Perversion des Sadismus. Mehr über den Statuskampf zwischen Mann und Frau in dem folgenden dritten Kapitel.

3. Kampf der Geschlechter

Der deutsche Maler Richard Lindner, der in New York lebt und in Amerika berühmt wurde, malt vorwiegend Frauen, lollyleckende Lolitas, ledergeschnürte Amazonen. Für den zeitkritischen Maler Lindner sind grüne Slips, golden glitzernde BHs und durchsichtige Hemdchen Signale, mit denen Frauen den Mann anlocken und sich ihre Macht über ihn sichern, denn der Mann ist vom Sex abhängig. Dieser Auffassung ist nicht nur der sensible New-York-Beobachter Lindner.

Der Mann braucht die Frau, sie ist sein Lebensziel. Das bestätigt auch eine Untersuchung des Düsseldorfer Motivforschungsinstitutes Ires-Marketing.[3.1.] Männer zwischen 26 und 35 Jahren geben zu 98 Prozent zwar vordergründig an, daß sie vor allem Erfolg im Beruf suchen. Bei einer tiefenpsychologischen Befragung stellte sich jedoch heraus, daß sie den Berufserfolg anstreben, um bei Frauen Erfolg zu haben (66 Prozent). Männer erkämpfen also im Beruf den Erfolg, um attraktiv beim Kampf um die Eroberung eines Geschlechtspartners zu sein.

Jeder Mann kämpft mit seinen Mitteln um einen Sex- oder Ehepartner. Die Mittel, die er in einer Konsum- und Leistungsgesellschaft vorwiegend einsetzt, sind neben seinem natürlichen Charme berufliches Ansehen, Geld und Schmuck. Ein Werbeslogan sagt den Männern: »Viele Frauen werden zum Muttertag mit Konfekt abgespeist. Dabei warten sie auf etwas Liebe.« Und jetzt kommt's: »Gold ist Liebe.« Ohne Berufserfolg kein Geld - kein Gold. Dieser Werbeslogan zeigt auf seine Weise, wie eng Berufserfolg und Erfolg in der Liebe zusammenhängen, im Sinne der Produzenten, im Sinne einer Konsumgesellschaft.

Das Aussehen eines Mannes ist weniger wichtig. Auch ein häßlicher Mann kann eine schöne Frau »erobern«, sofern er Geld hat - allerdings nur dann! Die Frau sucht einen Mann, der ihr überlegen ist, sie meint damit, daß er einen besseren Beruf und mehr Intelligenz besitzen soll als sie selbst, damit er im Lebenskampf erfolgreich ist und die Familie (sie) ernähren kann.

Die Frau setzt im Kampf um die Eroberung des Mannes ihre Schönheit und den Sex-Appeal ein. Die Kosmetik- und Bekleidungsindustrie sowie Zeitschriften-Ratschläge helfen ihr dabei.

3.1. >Capital<, Nr. 4/1970, S. 49.

Wenn eine Frau aus ihrem Typ wenig machen kann und sie keinen Sex-Appeal besitzt, bleibt ihr nichts anderes übrig, als ihre Intelligenz zu entwickeln und beruflich etwas zu leisten - um sich selbst zu ernähren. Einen Mann zu finden, fällt einer tüchtigen, aber unattraktiven Frau schwerer als einer weniger tüchtigen, aber dafür schönen Frau. Denn die Männer wünschen sich bei einer Frau vor allem sexuelle Anziehung, vor intelligenten Frauen, von Ausnahmen abgesehen, haben sie Angst, ihre Position der Überlegenheit einzubüßen.

Der Mann neigt zur Polygamie. Mehrere Frauen müssen jedoch versorgt werden, deshalb können sich nur reiche Männer mehrere Frauen leisten. Nicht nur die Schönheit, auch die Anzahl der Frauen kann für den Mann ein Statussymbol sein. In Mexiko ist z.B. die Bigamie des reichen Mannes legal. Der gutsituierte Mexikaner unterhält zwei Häuser, die »casa grande« mit der Ehefrau und die »casa chica« mit der Geliebten. Die Polygamie des Mannes ist für ihn kein Diskussionsproblem, sobald er sie sich finanziell leisten kann.

Für den deutschen Mann ist Polygamie unter anderem indiskutabel, weil er sie sich nicht leisten kann. Aus diesem Grunde zwingt er sich, die strenge monogame Moral offiziell fest zu verteidigen, bis auf einige Bordellbesuche, die vor anderen als reine »Neugierde« oder »Abenteuer« ausgegeben werden.

Auch in der »käuflichen Liebe« gibt es enorme Statusunterschiede, je nach den Geldbeträgen, die ein Mann investieren kann. Die Geliebte lebt in einem Appartement, das ihr der Mann der Oberschicht bezahlt. Sie erhält von ihm 2000 bis 3000 Mark Monatsgehalt und Geschenke. Als Gegenleistung muß sie stets für ihn dasein, mehrmals wöchentlich und auch ab und zu für eine Geschäftsreise. Sie ist nicht berufstätig. Diese Geliebte kann sich nur der Mann der Oberschicht leisten.

Das Callgirl empfängt ein bis zwei Männer pro Tag. Der Mann der Oberschicht und des Mittelstandes verbringt mehrere Stunden mit ihr und bezahlt zwischen 300 Mark und 600 Mark pro Besuch.

Die gehobene Bordelldirne mit bis zu acht Partnern pro Tag ist für den gutverdienenden Angestellten das richtige. Sie hat etwa 45 Minuten Zeit für ihn und kostet zwischen 100 und 200 Mark.

Die Straßendirne bedient dagegen bis zu vierzig Partner pro Arbeitstag. Sie ist die Liebesdienerin des Arbeiters und des kleinen Angestellten. Sie widmet ihm 15 Minuten für 30 bis 80 Mark.

Der Kampf zwischen Mann und Frau besteht nicht nur darin, daß der Mann polygame Neigungen hat und die Ehefrau dagegen ist. Der wirkliche Kampf spielt sich geheimnisvoll unterschwellig ab. Er zeigt sich in Symptomen, die auf Anhieb nicht die Ursache des Kampfes ersichtlich machen. Zunächst sollen die Symptome beschrieben werden.

Der Mann wertet die Frauen ab. Seine klischeehaften Vorurteile lauten: Die Frau ist dümmer als der Mann, sie ist körperlich unterlegen, sie kann nicht logisch denken und ist weniger technisch begabt. Sie läßt sich zu sehr von ihren Gefühlen leiten. - Alle diese Vorurteile sind falsch.

Die Folge dieser allgemeinen Abwertung der Frau ist den Unternehmern recht. Sie zahlen den »minderwertigen« Frauen geringere Löhne als dem Mann. Der Einkommensunterschied zwischen Mann und Frau ist seit 1960 nicht geringer geworden, sondern hat sich nach statistischen Erhebungen bis zum ersten Halbjahr 1974 ständig leicht vergrößert.[3.2.]

Trotz der Emanzipationsbewegung soll sich die Frau - nach Ansicht der Männer - um Küche, Kinder und Kirche kümmern. Das vierte K, die Karriere, gilt bei beruflich erfolgreichen, intelligenten Männern als unweiblich. Es graust ihnen vor den »Karriereweibern«. Professor Dr. Helmut Krauch sagte einer Bewerberin (Diplom-Volkswirtin) als Leiter der Heidelberger Studiengruppe für Systemforschung e. V.: »Ich hätte Sie gerne eingestellt. Aber Ihre Bewerbung ist daran gescheitert, daß die Männer hier keine Frau im Team haben wollten.«[3.3.]

Besonders allergisch reagieren Männer, wenn sie sich eine Frau als Chef vorstellen sollen. Sie sind dann sogar geschlossen zur Kündigung bereit, um dieses Übel von sich zu wenden.

Männer lassen Frauen beruflich auf der Karriereleiter nur ungern nach oben steigen. Die Gießener Soziologin Helge Pross und der Soziologe Karl Boetticher fragten Führungskräfte, ob sie sich in ihrer Stellung eine Frau vorstellen können. Das läßt das Selbstbewußtsein des Mannes natürlich nicht zu. Es antworteten mit »nein«:

94,5 Prozent der Vorstandsmitglieder
86,3 Prozent der Direktoren

3.2. >Frankfurter Allgemeine Zeitung<, 28. 12. 1974.
3.3. >Capital<, Nr. 5/1972, S. 107.

86,0 Prozent der Prokuristen[3.4.]

Der Mann möchte die Frau nicht als gleichberechtigten Partner im Beruf anerkennen. Er kämpft gegen den gleichrangigen Wert der Frau - weil er der Frau gegenüber Minderwertigkeitsgefühle hat. Darüber mehr im nächsten Kapitel 3.1.

Die durch eine bessere Ausbildung intelligentere Gruppe der Frauen läßt sich diese Unterdrückung und Verdummung nicht gefallen. Sie kämpft für die Emanzipation, die Gleichberechtigung der Frau auf jedem Gebiet. Die Emanzipationsbewegung findet jedoch unter den Frauen selbst nur wenige Anhänger, weil die Mehrzahl der Frauen, die verheiratet und nicht berufstätig ist, mit ihrer Rolle zufrieden, sogar sehr zufrieden ist (siehe auch Kapitel 3.3).

Der Mann, der die Frau in dieser »untergeordneten« Rolle haben möchte, empfindet natürlich ein schlechtes Gewissen. Er weiß, daß er der Frau, indem er sie unterdrückt, die schlechtere Rolle in unserer Gesellschaft zuweist. Die Frauen bestätigen ihm das: »Wir Frauen sind doch hierzulande die Neger.«

Der Gedanke, daß das Los der Frau gar nicht so schlecht sei, sagte dem Mann auch wieder eine Frau, Esther Vilar in dem Bestseller >Der dressierte Mann<. Aber daß er von der Frau »dressiert« wird, will der Mann nun auch wieder nicht hören. Auch die Frauen erklären diesen Gedanken für falsch, denn sie wollen keine schlafenden Hunde wecken.

So schwelt der Kampf unter der Oberfläche weiter. Der Mann versucht, die Frau zu unterdrücken und sie nicht ganz für voll zu nehmen. Die intelligente Frau läßt sich das nicht gefallen und kämpft um die Gleichberechtigung.

Die Durchschnittsfrau dagegen gestattet dem Mann, sie zu unterdrücken, heiratet ihn, gibt ihren Beruf auf, läßt ihn Karriere machen und genießt die Früchte seiner Arbeit. Sie lebt im ruhigen Windschatten. Es geht ihr um so besser, je mehr Statussymbole ihr Mann zur Kompensation seiner Minderwertigkeitsgefühle herbeischaffen kann. Letztlich ist sie selbst ein Statussymbol, das mit Schmuck behangen und in Pelze gekleidet hinter ihm steht.

Sie muß nur eines fürchten: Daß ihr Geldverdiener schließlich so erfolgreich wird, daß er sich selbst beschenkt - mit einer jüngeren

---

3.4. siehe 3.3, S. 108.

Frau mit mehr Sex-Appeal. Er tauscht ein Statussymbol gegen ein noch attraktiveres Statussymbol um. Da sie ihm meist treu war und er die Alleinschuld tragen soll (also eine hohe Unterhaltssumme zahlen muß), wird sie wohl kaum einem »Emanzipations-Zirkel« beitreten, sondern sich einen tüchtigen Anwalt suchen.

3.1. Sex als Waffe

Mann und Frau kämpfen mit den elementaren Waffen ihrer Sexualität. Die Frau ist der eigentliche Sieger in diesem Kampf der Geschlechter. Das können die Männer nicht offen zugeben, da sie dieses Eingeständnis in ihrem Stolz sehr kränken würde.

Auch der Begründer der Psychoanalyse, Sigmund Freud, überschätzte die sexuelle Überlegenheit des Mannes. Er glaubte, die Frau sei neidisch auf den männlichen Penis (der berühmte »Penisneid«). Dieser Glaube spiegelt die männliche Eitelkeit wider, er entstammt den sexuellen Minderwertigkeitsgefühlen des Mannes. Weil der Mann im Bett der »Schwächere« ist und ihn das unbewußt kränkt (bewußt kann er es gegenüber sich selbst und anderen nicht eingestehen), spielt er, wo er nur kann, den starken, wilden Mann. Schon auf Felszeichnungen in der Bronzezeit verherrlicht der Mann seine Potenz. Er stellt sich mit Erektion beim Segeln, Pflügen und Jagen dar. Seine stolzen Potenzdarstellungen sollen die Potenzunterlegenheit gegenüber der Frau kaschieren.

Was der Mann nicht offen aussprechen kann, sagt ihm die Arzneimittelindustrie für potenzstärkende Präparate: »Eine Frau ist immer potent. Ein Mann nicht. Das ist ungerecht, aber es ist so. Und es erklärt, warum so viele Männer nicht nur Angst haben zu versagen, sondern gerade deshalb auch wirklich versagen ... Darum ist es wichtig für Sie zu wissen, daß man Potenzstörungen heutzutage beseitigen und sogar die Potenz gezielt steigern kann.«[3.5.]

Der Mann wäre am liebsten genauso potent wie die Frau. Aber sie ist ihm hier weit überlegen - auch wenn er mit Doping-Präparaten der pharmazeutischen Industrie seine Potenz steigern möchte.

Wenn ein Mann (frisch verliebt) innerhalb einer Stunde etwa dreimal seinen Orgasmus erlebt hat, ist er normalerweise ausgepumpt und innerhalb einiger Erholungsstunden zu keiner Potenz und zu keinem Orgasmus mehr fähig. Eine Frau ist dagegen

---

3.5. >Stern<, 1974, Anzeige der Pharmazeutischen Fabrik Prof. Dr. med. MuchAG.

nach wie vor potent und weiter orgasmusfähig.

Wäre der Mann so potent wie die Frau, existierten vermutlich mehr Männerbordelle. Der Mann macht ja meist aus allem, was sich finanziell nutzen läßt, ein Geschäft. Aus der Prostitution der eigenen Potenz kann er jedoch kein lohnendes Kapital schlagen. Hinzu kommt, daß er vermutlich weniger Kunden zu erwarten hätte, da die Frau im Vergleich zum Manne eine etwas geringere Triebhaftigkeit besitzt. Die Frau ist zwar potenter, aber ihr Geschlechtstrieb ist weniger fordernd als der des Mannes. Die Frage, ob diese geringere Triebstärke angeboren ist oder durch Erziehungseinflüsse entsteht, ist schwer zu entscheiden.

Die Frau ist vom Sex weniger abhängig als der Mann. Das sichert ihr eine entscheidende Überlegenheit über den Mann: Sie kann seine Triebstärke ausbeuten. Sie spürt die Macht über ihn, sobald er »nur das eine« will, das ihm so viel bedeutet und ihr nicht ganz so wichtig ist. Immer wieder erlebte ich in Beratungsgesprächen, daß Männer versuchen, diese Tatsachen zu verdrängen. Sie wollen nicht wahrhaben, daß Frauen sexuell weniger leicht ansprechbar und dennoch potenter sind - aber sie empfinden es unbewußt.

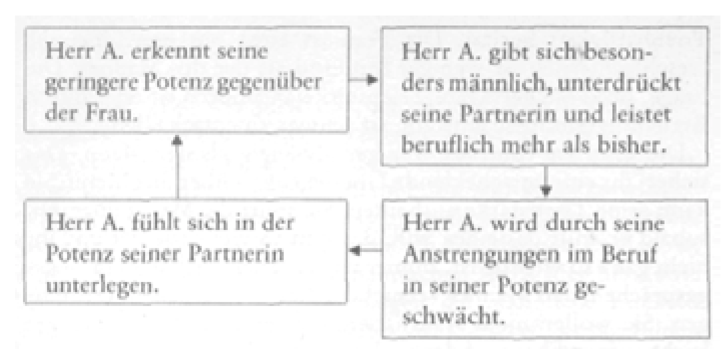
Auch die Frau spürt ihre Macht. Wenn sie sich besonders sexy kleidet, geht sie meist sehr bewußt ans Werk, um ihre sexuelle Anziehungskraft einzusetzen. Der Mann bezahlt beinahe jeden Preis, um sie zu besitzen.

Selten liegt eine Frau aus Gründen der Triebhaftigkeit einem Mann zu Füßen. Männer sind deshalb sogar etwas irritiert, wenn ihnen eine Frau sexuelles Begehren deutlich zeigt; sie reagieren dann häufig mit Potenzangst. Da der Mann seine Potenzunterlegenheit unbewußt spürt und seine größere Triebhaftigkeit ahnt, hat er der Frau gegenüber sexuelle Minderwertigkeitsgefühle.

Er kompensiert diese Minderwertigkeitsgefühle, indem er die Frau unterdrückt. Er behandelt sie als das sogenannte schwache Geschlecht und spielt sich als der Überlegene auf. Er versucht, im Lebenskampf besonders tüchtig zu sein, stürzt sich in die berufliche Karriere, um durch Erfolg, Geld, Prestige und Status die mangelnde sexuelle Potenz wieder auszugleichen. In dem folgenden Kapitel 3.2 wird näher auf dieses Problem eingegangen.

Die Kompensationsbemühungen des Mannes sind jedoch ein Bumerang, der auf ihn selbst zerstörerisch zurückkommt. Die Kompensation führt zu einer zwanghaften Aktivität und unstillbaren Erfolgssucht. Mißerfolge im Beruf erzeugen neue Frustrationen, und

auch Erfolge tragen die Frustration bereits in sich, da sie als zu gering empfunden werden, weil das Kompensationsbedürfnis unersättlich weiter wirkt und größere Erfolge fordert. Zu viel Lebensenergie wird in diesem Ringen um Berufserfolg verbraucht, so daß es zu gesteigerter Reizbarkeit und Nervosität kommt. Die Potenz wird dadurch negativ beeinträchtigt, und die Gefahr der Impotenz nimmt zu. Der Mann befindet sich in einer Teufelsspirale.



Der Mann merkt nicht, daß die »unterdrückte« Frau aufgrund seiner Kompensationsbemühungen das bessere Los gezogen hat, wenn sie vor dem Standesamt den Vertrag für eine lebenslange Versorgung abschließt. Sie geht den bequemeren Weg und lebt im Windschatten der Leistungsgesellschaft, sofern ihr Mann in seinem Kompensationskampf erfolgreich ist.

Auch wenn eine Frau drei bis sechs Kinder zur Welt bringt und versorgen muß, so führt sie doch immerhin einen selbständigen Haushalt. Sie ist in ihrem Bereich selbständig. Der Mann steht dagegen im beruflichen Leistungs- und Konkurrenzkampf. Er wird von oben getreten und glaubt, nach unten treten zu müssen. Er verschleißt seine Gesundheit früher und stirbt früher als die Frauen, die ihre Männer im Durchschnitt um fünf bis sechs Jahre überleben.

Eine Frau muß heute keine drei bis sechs Kinder gebären, wenn sie nicht will. Sie kann durch die Pille selbst bestimmen, wie viele Kinder sie großziehen will. Auch diese Machtposition hat sie dem Mann heute genommen. Es wird für den Mann also immer schwerer, seine überlegene Position aufrechtzuerhalten, zumal die Frauen sich durch die Emanzipationsbewegung immer seltener sein Unterdrückungsgehabe gefallen lassen.

3.2. Das Emanzipationsproblem

Männern ist die Emanzipation (das Streben der Frau nach völlig gleichem Status) aufgrund der beschriebenen tief verwurzelten Minderwertigkeitsgefühle ein Greuel. Sogar die intelligente Gruppe unter den Männern (z. B. Universitätsprofessoren) kann sich von ihren männlichen Vorurteilen nicht befreien. Nach Ansicht der Professoren fehlen Frauen von Natur aus in dieser Rangreihe:

- Denkfähigkeit
- Kritikvermögen
- Intelligenz
- Initiative
- Selbstvertrauen
- Selbständigkeit
- körperliche Robustheit
- Überzeugungskraft[3.6.]

Diese Professorenvorurteile beweisen: auch hohe Fachintelligenz schützt vor Torheit nicht.

Wenn eine Frau die akademische Karriere zur Dozentin anstrebt, meinen 79 Prozent der Professoren: »... dann fehlt ihr etwas anderes, dann ist sie keine Frau mehr.«[3.7.] Gegen das Vorurteil, ihnen würde die Weiblichkeit fehlen, kämpfen Frauen sehr ungern an. Auf 100 Professoren kommen in Deutschland nur sechs Professorinnen.[3.8.] Die Flucht in die Ehe scheint vielen Frauen bequemer als der harte Kampf, sich gegen diese Vorurteile durchzusetzen.

Je höher ein Posten in der Berufshierarchie, desto seltener kann er von einer Frau besetzt werden. Die Männer sind dagegen, denn ihr Überlegenheitsbedürfnis läßt das nicht zu. Sie werten die Frau ab und bezahlen sie auch (aufgrund der Diskriminierung) für die gleiche Tätigkeit schlechter, obwohl es gegen das Grundgesetz unserer Bundesrepublik verstößt. Die Arbeitgeber finden Tricks und Ösen, gegen die auch der Betriebsrat machtlos ist.

Trotz gleicher Schul- und Berufsausbildung werden beide Geschlechter unterschiedlich behandelt und gefördert. Wenn beide den Beruf Industriekaufmann gelernt haben, wird das Mädchen meist Sekretärin (Mangelberuf) und der Junge Sachbearbeiter mit

---

3.6. >Stern<, Nr. 45/1973, S. 178.
3.7. siehe 3.6, S. 178.
3.8. siehe 3.6, S. 178.

Aufstiegsmöglichkeiten.

Als Arbeiterinnen stehen Frauen am untersten Ende der Lohnskala. Sogar eine Facharbeiterin verdient weniger als ein männlicher Hilfsarbeiter. Den Beweis für diese Behauptung liefert das Statistische Bundesamt für das Jahr 1972. Männliche ungelernte Arbeiter verdienten in der Stunde im Durchschnitt 6,20 Mark, weibliche Facharbeiter dagegen 5,48 Mark. (Der männliche Facharbeiter verdiente 7,74 Mark, das macht eine jährliche Lohndifferenz zwischen weiblichen und männlichen Facharbeitern von brutto 5 206 Mark.)[3.9.]

Die negativen Vorurteile der Männer gegenüber der Frau haben eine lange Tradition. Aufgrund ihrer sexuellen Minderwertigkeitsgefühle (siehe dazu das vorausgegangene Kapitel) haben sie die Frau stets abgewertet. Der österreichische Schriftsteller und Philosoph Otto Weininger konnte mit großer Zustimmung der Männerwelt behaupten: »Das Weib hat keine Seele und kein Ich.«

Die Abwertung der Frau ist keine europäische Erfindung von Philosophen wie Schopenhauer, Nietzsche (»Wenn du zum Weibe gehst, vergiß die Peitsche nicht«), sondern wurde und wird von den Männern fast aller Kulturen praktiziert. Die australischen Ureinwohner nahmen sich sogar so viel Macht über ihre Frauen heraus, daß sie nach dem Gesetz handelten: Jeder Mann hat das Recht, seine Frau zu töten, wenn er entdeckt, daß sie während ihrer Periode auf seiner Decke gelegen hat.

Den Unternehmern und Arbeitgebern gibt die allgemeine männliche Unterdrückung der Frau die Möglichkeit, ohne nennenswerte Proteste die Arbeitskraft der Frau schlechter zu bezahlen als die männliche. Die meisten Männer finden das richtig. Ihre Minderwertigkeitsgefühle würden wachsen, wenn eine Frau für die gleiche Tätigkeit gleich bezahlt würde.

Die Unternehmer nutzen diese Situation also aus, das ist ihr »gutes Recht als Unternehmer«. Wenn ein Unternehmer eine Schwäche zur Gewinnmaximierung ausnutzen kann, tut er es. Das beweist das Interview der WDR-Redakteurin Elke Hockerts-Werner mit dem deutschen Textilfabrikanten Alfons Müller-Wipperfürth 1974 in der ARD-Sendereihe »Kraftproben«. Der Fabrikant unterhält eine Fabrik in Tunesien, weil dort z. B. die Arbeitskräfte billiger sind als in Deutschland. Frage: »Wenn Sie schwangere Arbeiterinnen haben,

3.9. >Stern<, Nr. 44/1973, S. 86.

wie lange arbeiten die dann noch?« Müller-Wipperfürth: »Wir haben einen Fall gehabt, die hat bis zwei Stunden vorher (vor der Geburt eines Kindes) gearbeitet ... Aber hier haben die Leute Angst, daß sie ihre Stellung verlieren. Wenn sie hier Mutterschutz in Anspruch nehmen wollen, können sie wahrscheinlich kaum was vom Staat bekommen. Der Unternehmer braucht nichts zu zahlen.«

Diese Unternehmerphilosophie zeigt, daß der Arbeitgeber sich nach den Gegebenheiten eines Landes oder einer herrschenden Meinung richtet. Erkenntnisse der Menschlichkeit, Humanität oder sozialen Gleichberechtigung und Gerechtigkeit sind ihm gleichgültig. Seine Aufgabe ist, Gewinn zu erwirtschaften.

Der Unternehmer Müller-Wipperfürth wäre nach dieser Unternehmensphilosophie dumm, wenn er Mutterschutz praktizieren würde. Das wäre ein Produktionsausfall (d.h. Gewinnausfall), der in Tunesien nicht nötig ist, weil es hier kein Mutterschutzgesetz gibt. Daß das Mutterschutzgesetz eine soziale, humane Errungenschaft ist, stört den Unternehmer nicht, da er keine humane Moral vertreten muß, das ist nicht sein Metier. Ausführlicher wird darauf in Kapitel 6.5 »Die Unternehmer« eingegangen.

Während des Zweiten Weltkriegs gab es 55 Arbeitslager in Essen für die Firma Krupp. Der Konzern konnte 100000 Sklavenarbeiter (Kriegsgefangene, Feinde, Juden) für sich einspannen. Sie durften legal ausgebeutet werden. Der Schriftsteller Günter Wallraff über die Arbeitslager: »Die Krupp-Ärzte weigerten sich zuletzt aus Angst vor Ansteckung, die Menschenzwinger der Krupp-Sklaven überhaupt noch zu betreten. Alfred Krupp war der Gebieter über Leben und Tod.«[3.10.]

Die Kriegssituation hat es dem Unternehmer Krupp erlaubt, »Feinde« rücksichtslos auszunutzen. Tunesien erlaubt deutschen Unternehmern, aufgrund der hohen Arbeitslosigkeit die tunesischen Arbeiterinnen rücksichtslos auszubeuten. Ich wählte die Beispiele besonders kraß, um eindringlich klarzumachen, wie die Ausbeutung unter dem Deckmantel guter Argumente betrieben wird.

Auch die Arbeitskraft der Frau wird in Deutschland aufgrund ihres geringeren Status ausgebeutet. Die Frauen haben also recht, wenn sie sich zu Emanzipationsbewegungen zusammenschließen und gegen ihre Ausbeutung protestieren und kämpfen. Die Männer werden jedoch aufgrund der erwähnten Gründe mit allen Mitteln die

---

3.10. siehe 1.4, S. 33, S. 34.

Gleichstellung der Frau nach wie vor zu verhindern suchen.

Die Frauen in der DDR haben es bisher mit der Gleichberechtigung weiter gebracht als ihre Geschlechtsgenossinnen in unserer Republik - allerdings nicht nur aus Gründen der Humanität und Emanzipation, sondern weil die Arbeitskraft der Frau gebraucht wird. Schon im Kindergarten beschäftigen sich Mädchen mit Metallbaukästen und elektrischen Eisenbahnen. Auch die Jungen lernen, mit Puppen zu spielen und Geschirr abzuwaschen.

Die allgemeine Schulpflicht geht bis zum 16. Lebensjahr.

Beide Geschlechter werden auf alle Berufe vorbereitet, die Mädchen auch auf den Beruf des Feinmechanikers oder Maschinisten. Die Frauen haben Zutritt zu »typischen« Männerberufen:

- 20 Prozent arbeiten im Schiffbau und in der Metallurgie
- 36 Prozent sind Rechtsanwältinnen
- 50 Prozent sind Ärztinnen
- 41 Prozent studieren an den Universitäten[3.11.]

Das zunehmende Selbstbewußtsein der DDR-Frau (sie fühlt sich dem Mann gegenüber als gleichwertiger Partner) schafft starke Konflikte und Spannungen zwischen den Geschlechtern. Wie nicht anders zu erwarten, fühlt sich der Mann in seiner Überlegenheit bedroht. Die Folge: Die DDR hat die höchste Scheidungsrate der Welt. Auf 100 Eheschließungen kamen 1973 26 Scheidungen. Etwa zwei Drittel aller Scheidungsgesuche wurden von den Frauen eingereicht. Die Frau widersteht in einer Gesellschaft, die ihr die Gleichberechtigung weitgehend gewährt, den Unterdrückungsversuchen des Mannes. Sie verzeiht ihm sein kompensierendes autoritäres Gehabe weniger, weil sie von ihm u. a. auch wirtschaftlich unabhängiger ist. Sie muß also nicht unbedingt gute Miene zum bösen autoritären Spiel machen, da sie frühzeitig darauf vorbereitet wurde, sich notfalls selbst zu versorgen.

In der Bundesrepublik ist die Gleichberechtigung bisher noch weit entfernt. Westdeutsche Mädchen werden schon in der Hauptschule auf die Anpassung in der Ehe gedrillt. In den bayerischen Lehrplänen heißt es z.B.: »Die ideelle Einstellung der Mädchen zu Heim und Familie soll gefördert werden, d.h. sie sollen zur

---

3.11. >Stern<, Nr. 35/1974, S. 98.

Familienfähigkeit erzogen werden.«[3.12.] Die Aufgabe der Schule ist es also, Mädchen zunächst einmal zu Hausfrauen zu erziehen. In Bayern haben Jungen der Hauptschule jeweils zwei Stunden Werken, die Mädchen drei Stunden Handarbeit als Pflichtfach. Die Mädchen erhalten nur eine Stunde Naturlehre, die Jungen dagegen zwei Stunden.

In Schleswig-Holstein wird laut Lehrplan von den Mädchen »Leistungswille und zuchtvolle Haltung« gefordert. Die Mädchen werden auf die Ehe vorbereitet, und hier benötigen sie zuchtvolle Haltung. Was ist damit gemeint? Sie müssen die Haltung der Zucht einnehmen, das ist Disziplin und Ordnung.

Den meisten Frauen ist es recht, sie machen es sich so bequemwie möglich in dieser Welt der männlichen Unterdrückung. Auf einen Artikel zum Thema Emanzipation in der Tageszeitung >Kölner Stadt-Anzeiger<[3.13.] schrieb eine Hausfrau einen Leserbrief, der das beweist:

»Ich bin eine von den Nur-Hausfrauen (32 Jahre). Endlich habe ich Zeit, das zu tun, was mir Freude bereitet und wozu ich im Berufsleben keine Zeit habe. Frauen, die zu Hause Langeweile empfinden, verstehe ich nicht. Vielleicht ist es bei Frauen, die ihren Beruf als Hobby bezeichnen können, anders, doch der überwiegende Teil hat - so meine ich - ein und dasselbe Ziel vor Augen.«

Das Ziel heißt: Nur-Hausfrau! Wer wird den Existenzkampf im Beruf, wo jeder gegen jeden kämpft, schon als Hobby bezeichnen können? Vor allem die Frau nicht, der von den Männern ständig Prügel in den Berufsweg geworfen werden und die zudem noch schlechter bezahlt wird.

Die Ehe ist ein Ausweg für die Frau. Die Emanzipation ist für die Mehrheit der Frauen deshalb uninteressant. Sie ist Sache einer intellektuellen Minderheit.

Die Männer bezahlen einen hohen Preis für die Unterdrückung der Frau. Sie müssen sie ernähren, normalerweise ein Leben lang, und wenn sie das nicht können, müssen sie auf eine Ehefrau entweder verzichten oder ihre Frau muß mitarbeiten, in einer unqualifizierten Position, weil sie weniger gut ausgebildet ist. Aber

---

3.12. >Stern<, Nr. 37/1972, »Unternehmen Hausmütterchen«, S. 136

3.13. >Kölner Stadt-Anzeiger<, 1974, »Sind Frauen noch Sklaven? Emanzipation: Ein Diskussionsbeitrag und sein Echo«, S. 3.

unabhängig davon, ob sie gut oder schlecht ausgebildet ist, wird sie schlecht bezahlt.

Der Mann schneidet sich mit der Unterdrückung der Frau also ins eigene Fleisch. Indem er die Ehefrau als Nur-Hausfrau zum Statussymbol degradiert, ist besonders die große Mehrheit der Männer in einer unbefriedigenden Situation, denn nur der wohlhabende Mann kann seine Minderwertigkeitsgefühle der Frau gegenüber kompensieren, indem er sie in einen goldenen Käfig setzt und seine Überlegenheit über ihre wirtschaftliche Abhängigkeit genießt.

Der finanzschwächere Durchschnittsmann aus der Unterschicht (51 Prozent der Erwerbstätigen sind Arbeiter) hat das Nachsehen. Sein Statussymbol ist nervös, überarbeitet und ißt sich aus Unzufriedenheit Kummerspeck an. Eine Teufelsspirale: Je dicker und unansehnlicher sie wird, um so weniger begehrt er sie sexuell und um so dicker wird sie.

Der Statuskampf gegenüber der Frau lohnt sich für den Mann nicht. Er sollte deshalb die Verteidigung seiner vermeintlichen Überlegenheit und die Abwertung der Frau aufgeben. Die Frauen sollten den Männern dabei helfen und in ihren Emanzipations-bemühungen nicht über die Stränge schlagen, indem sie ihrerseits den Mann zu unterdrücken versuchen und die Frau als das überlegene Geschlecht hochstilisieren. Die Statusgleichheit kann erreicht werden, wenn die sexuellen Minderwertigkeitsgefühle des Mannes abgebaut werden. Der Weg zu diesem Ziel ist noch weit und schwierig.

3.3. Der Sexkomplex und seine Folgen

Die Schriftstellerin und Ärztin Esther Vilar behauptet, daß der Mann von der Frau ausgebeutet wird und nicht umgekehrt der Mann die Frau ausbeutet. Dieser Gedanke erschien vielen sehr verblüffend. Er ist jedoch verständlich, denn das autoritäre Dominanzstreben des Mannes hat die Frau in die Rolle der geschickt dressierenden Frau hineingedrängt.

Der Mann versucht der Frau täglich zu beweisen, daß er stärker, intelligenter, wissender, tüchtiger, gesünder, kreativer, kurz der bessere Mensch ist. Der Mann bemüht sich krampfhaft, die Frau und auch sich selbst von seinen größeren Qualitäten zu überzeugen. Viele Jahrhunderte kam die Frau gegen das autoritäre Verhalten des Mannes nicht an. Sie hat sich deshalb mit der Überheblichkeit des

Mannes mehr oder weniger geschickt arrangieren müssen.

Auch berühmte, intelligente Dichter und Philosophen konnten sich von den Vorurteilen und der Arroganz ihrer eigenen Geschlechtsüberheblichkeit nicht befreien. Zum Beweis dieser männlichen Arroganz hat die Schweizer Schriftstellerin Hedi Wyss[3.14.] unter anderem folgende sechs Zitate gesammelt:

»Pythagoras:

>Es gibt ein gutes Prinzip, das die Ordnung, das Licht und den Mann, und ein schlechtes Prinzip, das das Chaos, die Finsternis und die Frau geschaffen hat.<

Thomas von Aquin:

>Frauen haben lange Haare, aber einen kurzen Verstand. Der Mann erlangt die Reife seiner Vernunft und Geisteskräfte kaum vor dem 28. Jahr; das Weib mit dem 18. Aber es ist auch eine Vernunft danach, eine knapp bemessene.<

Molière:

>Wer einer Frau Vertrauen schenkt, ist verloren. Sogar die Beste führt immer nur eine Bosheit im Schilde. Die Bestimmung dieses Geschlechts besteht darin, die ganze Welt zu ruinieren.<

Nikolai Gogol:

>Himmel, Herrgott, warum bestrafst du uns arme Sünder so? Es gibt doch schon genug Unrat, warum mußtest du auch noch die Weiber in die Welt setzen?<

G. E. Lessing:

>Ein Frauenzimmer, das denkt, ist ebenso ekel wie ein Mann, der sich schminkt.<

Arthur Schopenhauer:

>Das Weib ist ein von Natur aus minderwertiges Geschöpf, das auch geistig ebenso tief unter dem Manne steht und ebenso moralisch. Die Verehrung der Frau ist ein Greuel.<«

Die kleine Zitatensammlung zeigt, daß nicht nur ungebildete Männer die Frau unterdrücken, sondern leider auch die erfolgreich-talentierten und intelligenten Männer. Da sie auf die Meinungsbildung eines Jahrzehnts oder einer Epoche einwirken, sind sie viel gefährlicher für die Frau als die durchschnittlichen Männer.

Die Frau mußte sich mit der abwertenden Einschätzung ihres

3.14. *Hedi Wyss,* Das rosarote Mädchenbuch, Bern und Stuttgart 1973.

Geschlechts über viele Jahrhunderte abfinden und das jeweils beste daraus machen. Der französische Philosoph und Schriftsteller M. E. Montaigne hat die Folgen der Unterdrückung der Frau für den Mann im Sinne Esther Vilars gesehen: »Es ist lachhaft und ungerecht, daß der Müßiggang der Frauen mit dem Schweiß unserer Arbeit bezahlt werden muß.«[3.15.]

Wenn Männer unter sich sind, sprechen sie von der Frau vorwiegend als Sexobjekt, aber sie nehmen sie nicht als gleichwertigen Partner für voll. Eine Frau sagte vor dem Kölner Schwurgericht 1974: »Wenn Männer sich unterhalten, stör' ich mich wenig dran. Dann geh' ich automatisch weg.«[3.16.] Das hat der Mann mit seinem Männlichkeitsgehabe also erreicht: Die Durchschnittsfrau diskutiert nicht mit, wenn Männer untereinander Gespräche führen, sie schaltet ab, weil sie erfahren hat, daß ihre Meinung nicht für voll genommen wird.

Mann und Frau werfen sich gegenseitig vor, der andere Partner hätte das bessere Los gezogen. Die Frau behauptet das als Ablenkungstaktik, denn ungern würde sie ihren selbständigen und eigenverantwortlichen Hausfrauenberuf gegen seinen Job in der Industrie oder im öffentlichen Dienst eintauschen wollen. Der Mann behauptet das, um seine Tätigkeit als wichtiger, streßreicher und kräftezehrender aufzuwerten.

Die Frau hat sich also recht gut in ihrer unemanzipierten Unterdrückungssituation eingerichtet. Esther Vilar sieht die Tätigkeit der Hausfrau nicht als so dramatisch anstrengend, wie die meisten Frauen dem Mann vormachen wollen: »Mit den Maschinen, die der Mann dafür erfunden hat, erledigt sich die Arbeit zum Beispiel für einen Vier-Personen-Haushalt mühelos in zwei Vormittagsstunden. Alles, was die Frauen sonst noch tun, ist überflüssig, dient ihrem Vergnügen und zur Erhaltung der idiotischen Statussymbole ihrer Clique.«[3.17.]

Die Hausfrauen erkämpfen keinen Aufstieg auf der Karriereleiter im Berufsleben. Sie genießen den Lebensstandard, den ihnen der »starke Mann« erkämpft. Sie genießen das Sozialprestige ihrer Männer, sie sind z. B. die Frau Doktor, obwohl sie unter Umständen nur eine abgebrochene Volksschulbildung haben. Ein Mann mit

---

3.15. siehe 3.14, S. 173.

3.16. >Kölner Stadt-Anzeiger<, Nr. 116/1974, »Nach der Tötung mit Kind gespielt«, von Winfried Honert.

3.17. siehe 2.13, S, 78.

dieser Bildung wäre dagegen rettungslos als Hilfsarbeiter verloren. Er hätte wenig Aussichten, von einer berufstätigen Frau geheiratet und als Hausmann beschäftigt zu werden.

Der kürzeste und bequemste Weg zum sozialen Aufstieg ist für die Frau die Heirat eines Karrieremannes. Allerdings muß sie dann optisch attraktiv und sexy sein, um als Statussymbol des Mannes auftreten zu können.

Die Rolle der Frau in unserer Gesellschaft ist die Folge des Leistungs- und Unterdrückungsverhaltens des Mannes. Diese Rolle ist für viele Frauen nicht so schlecht, wie manche Emanzipationskämpferinnen behaupten. Die Frau eines autoritären, aber erfolgreichen Mannes kann sich ihr Leben sehr schön gestalten. Für die lästige Hausarbeit erhält sie eine Haushaltshilfe, denn in der gehobenen Mittelschicht und Oberschicht mißt der Mann seinen Erfolg auch an der Qualität ihres Wohllebens. Die Frau dieser oberen Sozialschicht kann, wenn sie will, viel Selbständigkeit und individuelle persönliche Entfaltung entwickeln. Sie ist viel geringeren Zwängen ausgesetzt als ihr erfolgreicher Mann.

Am schlechtesten trifft es, wie nicht anders zu erwarten, die Frau der Unterschicht. Sie muß halbtags oder ganztags am Fließband mitarbeiten, um zum Lebensstandard mit beizutragen. Sie übt zwei Berufe aus, Hausfrau und Arbeiterin oder Angestellte, und ihre Belastung ist tatsächlich zu groß. Sie hätte deshalb guten Grund, für mehr Emanzipation zu kämpfen. Aber gerade sie kämpft nicht, sondern duldet.

Gekämpft wird von einer kleinen Zahl gebildeter Frauen der Mittel- und Oberschicht. Eine Frau aus der gehobenen Mittelschicht sagte zu ihrer Freundin, die für die Emanzipation eintritt: »Ich verstehe dich nicht, du sägst ja an dem Ast, auf dem du sitzt.« Sie hat erkannt, daß sie durch die Gleichberechtigung Privilegien des zwar unterdrückten, aber verwöhnten Statussymbols des Mannes verliert.

Häufig kommen Frauen der Mittelschicht mit folgendem Problem in meine Praxis: «Ich liebe meinen Mann nicht mehr. Ich glaube, ich habe ihn nie geliebt. Ich bin bei ihm sexuell frigide. Was kann ich tun, damit ich mit meinem Mann wieder schlafen kann?« Wenn meine Antwort lautet: »Lassen Sie sich doch scheiden und heiraten Sie einen Mann, den Sie lieben«, sehe ich in ein entsetztes Gesicht. Warum geht das nicht? Antwort: »Ich möchte meinen Mann nicht verlassen. Dann müßte ich ja arbeiten. Nein, das kommt gar nicht in Frage.« Der Status der nicht berufstätigen Ehefrau bringt also große

Vorteile.

Mehrmals erlebte ich, daß die Ehefrau einen Geliebten hatte, mit dem sie sexuell glücklich war. Aber sie war nicht bereit, diesen Freund zu heiraten, weil er ihr einen niedrigeren Lebensstandard und weniger Statussymbole bieten konnte als ihr Ehemann.

Warum unterdrückt der Mann die Frau, warum macht er dieses Theater mit Statussymbolen um seine Überlegenheit? Weil er Minderwertigkeitskomplexe kompensiert. Er besitzt der Frau gegenüber einen Sexkomplex, denn er ist ihr in seiner Potenz unterlegen. Deshalb kompensiert er seine Minderwertigkeitsgefühle durch autoritäre Männlichkeitssymbole und Unterdrückungsverhalten. Die Zitate bekannter Persönlichkeiten der Geistesgeschichte haben gezeigt, daß er die Frau unter vielen Aspekten abwertet, um sich selbst im Vergleich zu ihr aufzuwerten.

Der Erfolg der Emanzipationsbewegung hängt davon ab, ob der Mann seine sexuelle Unterlegenheit begreifen und verarbeiten kann. Die Lösung heißt nicht Patriarchat oder Matriarchat, sondern die gleichrangige Partnerschaft der Geschlechter. Die Forderung für die beiden Geschlechter heißt auch nicht: Das Recht des Mannes auf zwei Frauen oder das Recht der Frau auf zwei Männer, sondern: Das Recht beider Geschlechter auf Freiheit und gleiche Behandlung. Der Mann sollte die Frau nicht mehr autoritär aufgrund seiner Minderwertigkeitsgefühle unterdrücken, und die Frau sollte ihn nicht mehr ausbeuten und sich als Statussymbol mißbrauchen lassen. Das ist möglich. Ich kenne Partnerschaften zwischen Mann und Frau, die gleichen Rang Wert anstreben. Keiner der beiden Partner benutzt den anderen als Statussymbol, und beide Partner bewegen sich frei und eigenverantwortlich.

Der Sexkomplex macht den Mann anfällig für die willige Einordnung in das fein abgestufte Statussystem. Er kompensiert seine sexuellen Minderwertigkeitsgefühle nicht nur gegenüber der Frau, die er unterdrückt und abwertet, sondern auch im zielgerichteten Leistungskampf um Erfolgssymbole. Der Gebrauch von Statussymbolen soll als Beweis vor der Frau dienen, daß er potent und leistungsfähig ist.

Der Mann muß seine Minderwertigkeitsgefühle bald überwinden, sonst leidet die Gesellschaft weiter an seinem autoritären Kompensationsgehabe. Seine Frustration wird zur Aggression, die sich gegen die Frau und letztlich gegen ihn selbst wendet.

4. Die Wirkung von Symbolen auf die Gefühle

Der Mensch kann lachen und weinen, ohne diese Ausdruckssignale lernen zu müssen. Der Beweis dafür sind taubblinde Kinder, die das Lachen und Weinen bei ihren Mitmenschen weder durch Sehen noch durch Hören imitieren können. Trotzdem besitzen sie diese Mimik; sie verziehen das Gesicht wie jeder normale Mensch, wenn sie weinen und lachen. Wenn sie zornig sind, ziehen sie senkrechte Zornesfalten, ohne sie jemals bei einem anderen Menschen beobachtet zu haben. Das beweist, daß der Mensch seine Mimik teilweise im genetischen Code mitbringt. Die Mimik ist auf elementare Verständigung unter den Mitmenschen angelegt.

Angeboren ist beispielsweise auch die Mimik der Verlegenheit. Einem blinden Mädchen machte der deutsche Verhaltensforscher Irenäus Eibl-Eibesfeldt ein Kompliment. Es errötete, wendete ihm kurz das Gesicht zu und senkte dann den Blick.[4.1.] Auch die Mimik der Verlegenheit ist vererbt und wird nicht gelernt. Die Ausdruckssignale werden vom Mitmenschen sofort verstanden.

Sehr wahrscheinlich ist auch der Drohausdruck angeboren. Die Arme werden dabei leicht einwärts gebogen und die Schultern etwas gehoben. Es entsteht die Catcher-Haltung. Die Haare an den Armen, auf dem Rücken und den Schultern richten sich etwas auf (Haarsträuben wie beim Menschenaffen), und es bildet sich eine Gänsehaut. Durch das leichte Sträuben der Haare spürt man einen leichten Schauer auf der Haut.

Die Ausdruckssignale des Zorns und des Drohens werden von den Mitmenschen gefühlsmäßig sofort richtig verstanden, sie signalisieren, daß ein Mensch sich »aufplustert«, um es notfalls zum Kampf kommen zu lassen. Wer sich schwächer fühlt, ist in diesem Fall meist klüger und gibt nach. Der Drohausdruck soll den Gegner zunächst einschüchtern und ihn zu Beschwichtigungsgesten veranlassen.

Tiere besitzen meist wesentlich stärkere Ausdrucksmittel, wenn sie drohen. Der Menschenaffe zum Beispiel gibt sich durch das Haaresträuben ein mächtigeres, imponierendes Aussehen. Er fletscht außerdem die Zähne und zeigt sein gefährliches Gebiß.

Bei den Menschen wirken diese Ausdrucksmerkmale viel schwächer. Ein Gorilla oder Tiger läßt sich davon nicht

---

4.1. *Irenäus Eibl-Eibesfeldt,* Liebe und Haß, München 1970, S. 24.

einschüchtern und vom Angriff abhalten. Auch der Mensch ist von den natürlichen Drohsignalen seines Mitmenschen nicht besonders beeindruckt. Der Mensch verfügt über keine natürlichen imponierenden Waffen. Er ist physisch kein Kampfwesen, aber auch kein Fluchtwesen wie die Vögel. Er verfügt jedoch über eine viel raffiniertere Waffe - seine Intelligenz und die Kreativität. Er kämpft mit List, Tücke und Täuschung. Was ihm an körperlicher Ausstattung fehlt, erfindet er.

Da er nur wenige Schulterhaare besitzt, die er drohend aufrichten kann, betonte er in der Vergangenheit seine Schultern künstlich mit Attrappen.[4.2.] Der Mensch verwandte dieses optische Imponiersignal in vielen Kulturkreisen.

Noch vor wenigen Jahren trugen die Männer Jacken, die unter den Schultern wattiert waren. Erst in den letzten Jahren kamen die angehobenen Schultern aus der Mode. Ist das ein Zeichen für eine Entwicklung zur Friedfertigkeit? Ich glaube nicht. Die Mode der Männer und Frauen hat sich im Zuge der Emanzipationsbewegung immer mehr angeglichen. Die Männer können es sich heute nicht mehr erlauben, ohne lächerlich zu wirken, mit wattierten Schultern zu imponieren. Statt dessen tragen sie schwarze und dunkelbraune Lederjacken, grob karierte Hemden und strapazierfähige Cordhosen oder Jeans. In dieser derben Kluft versuchen sie, ihre kampfbereite Männlichkeit zu demonstrieren. Durch das Fehlen der Schulterwattierung ist die Männermode also nicht friedlicher geworden, im Gegenteil, die Freizeitmode ist keine Mode der Muße, sondern eher eine Kampfkluft.

Friedliche Mode müßte anders beschaffen sein: Es werden weite bequeme Seidengewänder und Schmuck um den Hals und die Arme getragen. Die Frau lebt in einem friedfertigeren, musischeren Freiraum als der Mann, der im Berufskampf steht. Deshalb tragen Frauen eine friedfertige Mode. Interessant ist, daß sich Frauen, die für Emanzipation kämpfen, männlicher und kämpferischer kleiden: derbe Jeans mit Ledergürteln, grobe Karohemden und wenig oder keinen Schmuck.

Dieses Kleidungsbedürfnis entsteht unbewußt und drückt sich in verschiedenen Modestilen aus. Die beiden Geschlechter wissen nicht, daß ihre Kleidung und ihr Modeverhalten Ausdruck der Einstellung zum anderen Geschlecht und zum Leben ist. Die Symbolik wirkt jedoch auf die Gefühlswelt der Mitmenschen.

4.2. siehe 4.1, S. 29.

Die emanzipierte kämpferische Frau wird gefühlsmäßig sofort über die Symbolik ihrer Kleidung richtig verstanden. Autoritäre Männer zum Beispiel mit dem Weiblichkeitsideal der schwachen Frau machen einen großen Bogen um eine kämpferisch gekleidete Frau.

Man wird die Mode der Friedfertigkeit selten unter armen und machtlosen Männern finden. Nur der Reiche mit seiner Geldmacht im Hintergrund kann sich die Mode der Friedfertigkeit, individuelle Kleidung, mit Schmuck behangen, erlauben.

Der Mensch ist von Natur aus aufgrund seiner körperlichen Ausrüstung ein friedliches, mit geringem Aggressionsdruck ausgestattetes Lebewesen. Er hat trotzdem sämtliche Tiere im Kampf mit Hilfe seiner Intelligenz und Kreativität besiegt und hätte also ein Paradies für seine Artgenossen auf dieser Erde aufbauen können.

Warum hat er das nicht erreicht? Weil er sich selbst bekämpft. Jeder Mensch ist für den anderen Menschen zum Konkurrenten geworden. Jeder versucht, jeden durch Prestigesymbole und Imponiergehabe der unterschiedlichsten Ausprägungen zu beeindrucken. Die Wirkung der verschiedenen Statussymbole auf die Gefühle wird in den folgenden vier Kapiteln ausführlicher beschrieben.

4.1. So wirkt der Eindruck von Intelligenz

Der Eindruck von Intelligenz hängt unter anderem von der sozialen Schichtzugehörigkeit oder vom Intelligenzprestige des Berufes ab. Beruflich angesehene Personen werden so hoch bewertet, daß sie sogar in ihrer Körpergröße überschätzt werden. Zu diesem Ergebnis kam der australische Psychologe Paul Wilson von der Sydney-Universität. Er stellte fünf Personengruppen dieselbe Testperson entweder als Student oder als Professor vor. Anschließend sollte die Körpergröße geschätzt werden. Je nachdem, ob die Person als Student oder als Professor vorgestellt wurde, ergaben sich Unterschiede in der durchschnittlichen Einschätzung der Körpergröße. Ein Professor wurde um 6,4 Zentimeter größer geschätzt als ein einfacher Student, obwohl es sich jeweils um die gleiche Testperson handelte.

Das Berufsprestige trübt die objektive Wahrnehmungsfähigkeit. Es wirkt verzerrend durch die Einstellung: Wer Professor ist (hohe Intelligenz), muß auch körperlich größer sein als ein Student. Das Ansehen des Berufs führt natürlich nicht nur zur Überschätzung der Körpergröße, sondern auch zur Überschätzung

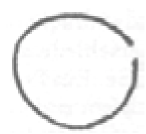
- der Intelligenz,
- der Kreativität,
- der moralischen Integrität,
- des Wissens,
- der Ehrlichkeit,

um nur einige Eigenschaften zu nennen.

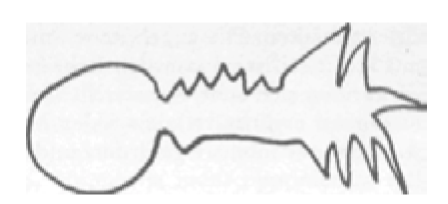
Dem Professor hilft der sogenannte »Halo«- oder »Hof-Effekt«, der besagt: Werden an einer Person einige positive Eigenschaften entdeckt, neigt man dazu, ihr auch noch andere gute Eigenschaften zuzuschreiben - um das Persönlichkeitsbild positiv abzurunden. Dieselbe Tendenz wirkt auch bei negativen Eigenschaften. Ein Krimineller muß deshalb damit rechnen, daß er über seine Rechtsverfehlung hinaus auch auf anderen Gebieten negativ beurteilt wird: geringe Intelligenz, unmoralisch, unehrlich, lügenhaft, hinterhältig, unbegabt, untreu, untolerant, brutal usw. Positive Eigenschaften, falls sie jemand einem Kriminellen zuschreiben will, werden von anderen mit entsprechenden Sätzen abgewertet: Er machte das nur deshalb, weil er damit imponieren wollte, oder: Er hat einen heimlichen Vorteil davon.

Die Aufwertung des angesehenen Professors und die Abwertung des verachteten Kriminellen zeigt das Bedürfnis des Menschen nach klaren Verhältnissen, nach einer »geschlossenen Gestalt«, wie die Gestaltpsychologen sagen. Der Mensch schließt die unbekannten Fakten in seiner Phantasie wie einen halboffenen Kreis.

Wenn eine Testperson gefragt wird, wie diese Figur wohl aussieht, wenn sie zu Ende gezeichnet ist,



antwortet sie meist: Das ist ein Kreis. Nur wenige kommen auf die Idee, daß die Figur auch so aussehen könnte:



Der Mensch versucht, stets Positives positiv abzurunden und das Negative zu negativieren. Aus diesem Grunde haben es Personen, die ihr Leben mit einem positiven Image antreten, stets leichter, sich zu behaupten und erfolgreich zu sein, als Personen, die sich mit einem negativen Image herumschlagen müssen.

Ein Beispiel aus dem Schulalltag soll das illustrieren. Viktoria Brandner führte 1960 am Wiener Psychologischen Institut[4.3.] ein Experiment durch. In einer Klasse mußten alle Kinder ein Gedicht auswendig lernen. Der beste und der schlechteste Schüler sollten das Gedicht vortragen. Beide Gedichte enthielten absichtlich 15 Fehler, und beide Schüler trugen das Gedicht mit diesen Fehlern vor. Die Klasse wurde aufgefordert, die Fehler zu zählen.

Beim besten Schüler wurden von der Klasse durchschnittlich 9,22 Fehler registriert; beim schlechtesten Schüler dagegen 14,24 Fehler. Dieses Ergebnis zeigt, daß der gute Ruf zur nachsichtigen Beurteilung führt. Die Erwartungseinstellung ist positiv oder negativ und hat zur Folge, daß sich ein guter Schüler mehr Fehler erlauben kann, ohne daß sie bei ihm registriert werden. Der schlechte Schüler hat dagegen mit keiner Nachsicht zu rechnen, sondern muß dagegen kämpfen, daß er nicht noch schlechter beurteilt wird, als er tatsächlich ist.

Kinder aus der sozialen Unterschicht treten von Anfang an mit schlechteren Voraussetzungen an, denn sie sind etwas verwahrloster und unbeholfener und besitzen eine weniger differenzierte Sprache als Kinder aus der Mittel- und Oberschicht. Deshalb werden sie von den Lehrern unbewußt als dümmer eingestuft und behandelt.

Lehrer gehen außerdem meist von der verhängnisvollen Vererbungstheorie aus und glauben, daß Kinder aus der sozialen Unterschicht weniger Intelligenz geerbt hätten. Sie ziehen jedoch einen voreiligen Schluß, wenn sie glauben, daß Kinder der Unterschicht durch ihre sprachliche Unbeholfenheit ihre Dummheit beweisen. Sie sind sprachlich weniger geübt, weil sie im Elternhaus weniger Anregungen und Impulse als Mittel- und Oberschichtkinder erhielten. Die angebotene unfertige Gestalt der scheinbaren Dummheit wird von den Lehrern verhängnisvoll ergänzt. Sie können sich schwer vorstellen, daß sie sich zu einer guten Intelligenz ergänzt, wie sie jeder Mensch besitzt - einer Intelligenz, die nur intensiv gefördert und entfaltet werden muß.

4.3. *Hubert Robracher,* Kleine Charakterkunde, Wien und Innsbruck 1963, S. 199, 200

Eine entscheidende Rolle spielen in diesem Intelligenzunterdrückungsprozeß die Vererbungswissenschaftler, die mit ihrer Professorenautorität von unbewiesenen 80 Prozent Erbeinfluß auf die Intelligenz reden. Vor allem der Psychologe H. J. Eysenck gehört zu den einflußreichen Verfechtern der Erbtheorie der menschlichen Intelligenz. Er schrieb 1972: »Es scheint so zu sein, daß von den Faktoren, die zu den individuellen Unterschieden in der Intelligenz beitragen, ungefähr 80 Prozent erblich sind, 20 Prozent umweltbedingt; mit anderen Worten, die Erbmasse ist viermal bedeutender als der Einfluß der Umwelt.«[4.4.]

In dem Buch >Rasse, Intelligenz und Bildung< behauptet Eysenck, daß es eine angeborene Unterlegenheit der schwarzen Amerikaner gibt, denn nur die untüchtigen Neger hätten sich von Sklavenhändlern einfangen lassen. Deshalb lebt, so Eysenck, in Amerika eine negative Negerauslese. Dieser Unsinn kann von einem Professor behauptet werden, ohne Protest unter den Laien zu erzeugen.

Professor Eysenck wurde von der Wochenzeitung >Die Zeit< eine Seite unter der Überschrift »Die Menschen sind doch nicht gleich« gewidmet. Der Untertitel lautete: »Hans Jürgen Eysenck, ein Gelehrter ohne Furcht«.

Fürchten muß sich dieser Professor Eysenck vorerst nicht, denn das Image des Professorentitels schützt ihn vor den noch machtlosen amerikanischen Negern. Wie sollen sie sich gegen seine Behauptungen wehren? Sie haben vorerst keine Möglichkeiten, der Professorenintelligenz (eine »runde Gestalt«) wirkungsvoll zu widersprechen, denn ihre »Gestalt«, die sie dagegensetzen können, ist (noch) nicht salonfähig.

Eysenck sagt in diesem >Zeit<-Artikel vom 28. Juni 1974 in autoritärer Autoritätsmanier: »Unter Leuten, die Bescheid wissen, gibt es keine Opposition. Nur Leute, die nichts wissen, opponieren. Wir sind nun mal nicht gleich geboren. Bin ich vielleicht Joe Louis? Anzunehmen, daß alle Menschen gleich sind, ist dumm.«

Diese fünf Sätze demonstrieren die Arroganz der Herrschenden. Sie sollen deshalb etwas genauer betrachtet werden.

Satz 1: »Unter Leuten, die Bescheid wissen, gibt es keine Opposition«: Dieser Satz sagt, daß es Opposition gegen eine wissenschaftliche Meinung (zum Beispiel 80 Prozent Erbanlage, 20 Prozent

---

[4.4.] *Hans Jürgen Eysenck,* Intelligenz-Test, Reinbek bei Hamburg 1972, S. 34.

Umwelteinfluß bei der Zusammensetzung der Intelligenz) nicht geben kann, denn die Leute, die Bescheid wissen, können ja nicht opponieren, weil sie Bescheid wissen. Es gibt also nur zwei Möglichkeiten: Bescheid wissen oder Opposition. Wer Bescheid weiß, opponiert nicht - wer opponiert, weiß nicht Bescheid - ein Paradebeispiel des autoritären Denkens.

Satz 2: »Nur Leute, die nichts wissen, opponieren«: Dieser Satz wertet Einwände oder Widerspruch ab, denn wer opponiert, der weiß nichts. Hier wird behauptet, daß das Wissen exklusiv ist, Opposition schließt das Wissen aus. Dieser zweite Satz erhärtet den autoritären Stil des ersten Satzes.

Satz 3: »Wir sind nun mal nicht gleich geboren«: Mit diesem Satz drückt Professor Eysenck sein Bedauern aus: Es ist nun mal so, dagegen kann man nichts machen. Es ist Schicksal, daß wir nicht gleich geboren sind. Der eine ist von Geburt intelligent, der andere ist es nicht. Einen exakten wissenschaftlichen Beweis für diese Behauptung gibt es bis heute nicht. Eysenck behauptet autoritär, daß es so ist, und hat mit dieser Behauptung die Oberschicht hinter sich - die Unterschicht, die dagegen opponieren möchte, kann dagegen nichts tun, denn es fehlt ihr an finanziellen Mitteln und Institutsausrüstungen, um endlich den Gegenbeweis anzutreten: Alle Menschen aller Rassen (ausgenommen Menschen mit angeborenen oder erworbenen organischen Hirnschäden) kommen mit dem gleichen geistigen Rüstzeug für die Entfaltung der Intelligenz auf die Welt.

Satz 4: »Bin ich vielleicht Joe Louis?«: Natürlich ist Professor Eysenck nicht Joe Louis, denn der Professor hat seine Intelligenz trainiert und nicht seine Körperkraft. Der schlaue Professor ist ein Joe Louis unter den Professoren geworden. Wäre er ein Neger gewesen und hätte aus den New Yorker Slums aufsteigen müssen, hätte er allerdings vielleicht anstatt seines Intellekts seine Körper- und Schlagkraft entwickelt.

Satz 5: »Anzunehmen, daß alle Menschen gleich sind, ist dumm«: Diese Aussage ist eine Abqualifizierung der Menschen, die Professor Eysenck widersprechen wollen. Wer möchte widersprechen und als dumm gelten? Viele geben deshalb einer angesehenen Autorität mit hohem Berufsprestige lieber recht. Keiner will dumm sein, denn sonst wäre er ja dumm geboren und zur Dummheit schicksalhaft (80 Prozent Erbanlage) verurteilt.

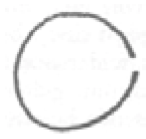
Diese fünf Sätze zeigen die Art der autoritären, den Widerspruch

unterdrückenden Argumentationsweise. Ein Professor kann sie relativ unangefochten anwenden, weil ihn seine »gute Gestalt« des Professorenimages (Halo-Effekt) vor Angriffen schützt. Nun stellen Sie sich diese fünf Sätze aus dem Mund eines Negers vor. Der Neger behauptet z. B., daß die Weißen in Amerika im Durchschnitt dümmer sind als die Neger, weil die in Europa erfolglosen, also die weniger tüchtigen und dümmeren Weißen, eine negative Auslese, nach Amerika gekommen sind. Auf Einwände gegen diese Meinung antwortet der Neger so: »Unter Leuten, die Bescheid wissen, gibt es keine Opposition. Nur Leute, die nichts wissen, opponieren. Wir sind nun mal nicht gleich geboren. Bin ich vielleicht Joe Louis? Anzunehmen, daß alle Menschen gleich sind, ist dumm.«

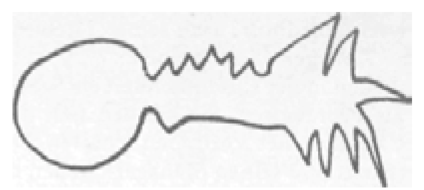
Diese Sätze, von einem Neger gesprochen, würden als typische »Arroganz der Neger« abqualifiziert, die mit »blackpower« und »black is beautiful« kokettieren. Die Negersätze hätten kein Fluidum von Autorität. Die Macht der angesehenen Autoritäten ist größer, als auch ein kritischer, aufgeschlossener Mensch ahnt (siehe dazu Kapitel 2.4 »Das Autoritätsproblem«). An die Autorität wird geglaubt, denn sie gibt Halt und Sicherheit. Autoritäten zu mißtrauen, bringt das Streben nach Sicherheit ins Wanken: »Wenn man nicht einmal den Autoritäten mehr glauben kann, worauf soll man dann noch bauen?« sagte mir in einem Gespräch ein Psychologe.

Wenn Autoritäten entlarvt werden, entstehen beim autoritätsgläubigen Durchschnittsmenschen Angst und das Gefühl, daß der feste Boden unter den Füßen weggezogen wird. Deshalb werden Autoritätsangriffe oft mit Rationalisierungen verdrängt, wie: Er hat das nicht so gemeint. Das ist aus dem Zusammenhang gerissen und wirkt für sich genommen etwas unglücklich. - Die Welt ist wieder in Ordnung.

Eine runde, geschlossene Gestalt



kann man ertragen. Diese Gestalt möchte man nicht wahrhaben:



Und doch ist sie eine durchaus wahrscheinliche Gestalt.

4.2. Wie Prestigesymbole wirken

Ein Professorentitel verschafft in Deutschland hohes Berufsprestige. Er rangiert in der Gunst noch vor dem Doktor- und dem Konsultitel. Geltungshungrige Manager und Unternehmer lassen sich deshalb gerne von einer Universität den begehrten Titel verleihen oder sie holen sich von der Universität einen »echten Professor« in den Konzern zur Imageaufbesserung der Firma.

Ein Beispiel unter vielen: Der Bochumer Jurist Professor K. Biedenkopf trat im Januar 1971 in die Führungsspitze der Düsseldorfer Waschmittelfirma Henkel & Cie. ein. Von hier schaffte er dann den Sprung in die CDU-Politik. Auch in der Politik ist der Professorentitel ein unschätzbarer Prestigefaktor für den politischen Aufstieg - kann aber dennoch den Abstieg manchmal nicht verhindern (zum Beispiel Professor Ludwig Erhard und Professor Karl Schiller).

Professorenimage verleiht auch der Ehrentitel »Honorarprofessor«. Viele Manager auf Vorstandsebene arbeiten zielbewußt auf diese prestigeverleihende Ehrung hin. Die Kandidaten aus der Wirtschaft müssen von Universitätsprofessoren vorgeschlagen werden und bekommen den Titel vom Kultusminister der Länder verliehen.

Die Befähigung als Honorarprofessor soll durch eine einstündige Vorlesung je Semesterwoche nachgewiesen werden. Gezwungen zur Vorlesung wird kein Manager. 1971 dozierten: Honorarprofessor

Heinrich Mandel (Vorstandsmitglied der RWE) an der TH Aachen, Honorarprofessor Karl Winnacker (Aufsichtsratvorsitzender der Hoechst AG) an der Universität Frankfurt, Honorarprofessor Matthias Schmitt (Vorstandsmitglied der AEG Telefunken) an der Universität Köln.

Der Titel verleiht akademische Würde, Autorität und Selbstbewußtsein. So konnte der verstorbene Generaldirektor des VW-Konzerns, Nordhoff, nach seiner Titelverleihung alle Professoren als »Kollegen« anschreiben.

Manager haben in der Öffentlichkeit ein wesentlich schlechteres Image als Professoren. Sie können sich deshalb durch den Titelgewinn zusätzliches Vertrauen schaffen. Da das Unbehagen an der Wirtschaft und seinen Managern in den letzten Jahren gewachsen ist, haben sie diesen Vertrauensgewinn durchaus nötig.

Ein Professorentitel hilft den Managern auch, wenn es darum geht, bei der Jugend ein positives Bild von den »Bossen« in der Wirtschaft zu schaffen. Eine Aufwertung ihres Prestiges ist gerade bei der jungen Generation in den letzten Jahren wichtiger geworden (mehr darüber in Kapitel 4.3).

In Paris gibt es ein internationales Prestige-Institut, das mit einer Trophäe als sichtbares Symbol den Firmen, die ein entsprechendes Honorar bezahlen, hilft. Das Institut heißt mit vollem Namen »Institut International de Promotion et de Prestige«. Die verliehenen Preise dienen laut Statuten »zum Zweck der Entwicklung und Ausstrahlung internationaler Tätigkeiten in allen Bereichen und zur Förderung derjenigen, die wirksam an der Herstellung und dem Aufblühen der edelsten menschlichen Werte beteiligt sind«.[4.5.]

Unter den Besitzern der Prestige-Trophäe befinden sich Herzverpflanzer Christiaan Barnard, die Wiener Oper, die Porzellanmanufaktur Sèvres, die Cognac-Brennerei Remy-Martin und die Autofirma Porsche.

Das Institut preist den Werbe- und PR-Effekt der Auszeichnung. Manche Firmen stellen die Trophäe deshalb mit anderen Auszeichnungen auf Ausstellungen und Messen aus.

Prestige soll auch die Mitgliedschaft in einem Club verleihen. Sie kann einen Hauch von internationalem Einfluß ausstrahlen. Der größte Männerclub der Welt ist Lions-International. In Deutschland gehören z.B. der ehemalige VW-Generaldirektor Rudolf Leiding und

---

[4.5.] >Capital<, Nr. 4/1970, S. 117.

der CSU-Politiker Franz Josef Strauß dazu. Sie können das Lions-Emblem, einen doppelköpfigen Löwen, am Revers ihres Jacketts tragen.

Wer Mitglied werden will, muß zwei Bürgen im Club finden und etwa 200 Mark Jahresbeitrag zahlen und zu Spenden bereit sein. Wer dazugehört, darf sich als etwas Besonderes fühlen, er hat sich einem guten Ziel verpflichtet und kann zusätzlich nebenbei seine Beziehungen erweitern.

Der erfolgreiche Politiker und Manager trägt stolz das Lions-Emblem. Der kleine Mann auf der Straße kann sich diese Clubmitgliedschaft nicht leisten. Die Nordwestdeutsche Klassen-lotterie kreierte für ihn einen Gag-Aufkleber: »Ich bin Nr. 1, wenn ich will!« Wer eine Million gewonnen hat oder gewinnen will, kann ihn an sein Auto oder seine Wohnungstür kleben. Das Traum-Emblem des kleinen Mannes will sagen: Mit einer Million bin ich Nummer eins! Welche Nummer ist er mit seinem derzeitigen Monatsgehalt? Ist er vielleicht Nummer 1204573? Geld macht zur Nummer eins! Geld verleiht das höchste Prestige. Wer Geld hat, ist jemand. Wer keines hat, ist Nummer Jedermann. Jedermann ist eigentlich niemand, ohne Prestige und Autorität, die zählt.

Die Menschen streben danach, Nummer eins zu werden: im Kegelclub, unter den Geschwistern, im Büro, im Straßenverkehr. Dieses Bedürfnis nach vorne, nach oben, Nummer eins zu sein, ist die entscheidende Statuskrankheit. Die Soziostruktur der Gesell-schaft ist zwar sehr differenziert, aber in allen Schichten, von unten nach oben, herrscht ein einheitliches Streben nach mehr Anerkennung, Geltung und Prestige.

Die Prestigesymbole sind optisch sichtbare Zeichen, die zunächst den Kampf erleichtern sollen (Vertrauen erzeugen, Einschüchterung erzielen), die aber gleichzeitig erneut anstacheln, da sie für andere gleichfalls erstrebenswert sind. So nimmt der Kampf so lange kein Ende, bis jemand endlich sagen könnte: Ich bin die absolute Nummer eins. Und das kann letztlich niemand mit reinem Gewissen von sich behaupten.

4.3. Imponiergehabe, Image und Public Relations

Wenn jemand besonders viel Imponiergehabe zeigt, wirkt er unsympathisch und gilt als Angeber. Wer sehr viel Geld offen ausgibt und seine finanziellen Möglichkeiten frei zur Schau stellt, gilt in der Meinung der Durchschnittsbevölkerung als Protz. Wenn er dabei

nicht arbeitet, ist sein Ruf schlecht und sein Image miserabel. Eines unter vielen Beispielen dafür ist Bernard Cornfeld, der ehemalige IOS-Chef. Er genießt seine übriggebliebenen Millionen in vollen Zügen in der Freizeitkleidung des Friedfertigen. Er trägt weite geblümte Hemden, geblümte Hosen und Schmuck. Als er noch auf das Image des seriösen Geschäftsmannes achtete und um das Vertrauen der deutschen Sparer kämpfte, trug er natürlich korrekte dunkle Anzüge. Nachdem er diesen Ruf mittlerweile gründlich verspielt hat, muß er sich um diese Image-Probleme keine Sorgen mehr machen. Er zeigt sich den Pressefotografen stolz von vielen Freundinnen umgeben - der Tod für das Image des seriösen Geschäftsmannes.

Heute kann Cornfeld auch verächtlich über die monogame Moral sprechen. Über den >Playboy<-Herausgeber Hugh Hefner sagte er: »Der hat nur eine (Freundin) in Los Angeles und eine in Chicago. Ich hatte in den letzten zehn Jahren immer vier, fünf, acht, zehn Frauen.«[4.6.]

Arndt von Bohlen und Halbach (»der junge Krupp«) hatte in der Bundesrepublik einen ähnlich schlechten Ruf als Taugenichts, Verschwender und Playboy. Um das zu ändern, beauftragte er vor Jahren eine Public-Relations-Firma, die Firma »Ringpress - Studio für Öffentlichkeitsarbeit« bei München, sein schlechtes Image zu verbessern. Der PR-Berater von Ringpress, Hans Krüger-Franke, polierte auch das Image von Gunter Sachs bis zu seiner Heirat mit Brigitte Bardot auf. Bei Gunter Sachs versuchte er zum Beispiel zu verhindern, daß Bilder, wie er aus einem Nachttopf Sekt trinkt, in der Presse veröffentlicht wurden. Die PR-Arbeit hatte zum Ziel, aus Sachs ein Leitbild zu machen. Es wurde betont, daß er nicht nur wie ein Playboy lebe, sondern daß er auch arbeite.

Ähnliches hatte der PR-Berater mit dem jungen Krupp vor. Er wollte darauf hinaus, daß er nicht nur Geld ausgebe, sondern auch merkantile Fähigkeiten besitze.

Der mit über einer Million Mark Netto-Rente pro Jahr abgefundene Krupp kommt mit seiner Apanage nicht aus, so geisterte es 1971 durch die deutsche Presse. Die Journalisten erfaßte ironisches Mitleid. Sie veröffentlichten seine schrecklich hohen Fixkosten (etwa eine Million Mark) und kreierten die Headline »Armer Arndt«. Ironische Zeitungsmeldungen dieser Art sind dem Image des jungen Krupp natürlich abträglich. Da ist auch ein PR-

---

4.6. >Der Spiegel<, Nr. 22/1974, S. 154.

Berater ziemlich machtlos.

In den letzten Jahren sorgten sich nicht nur die arbeitslosen Reichen um ihr Image, sondern auch die arbeitsamen - beispielsweise die Unternehmer. In einer wissenschaftlichen Studie hat das Institut für Kommunikationsforschung e. V., Wuppertal, 1972 festgestellt, daß das Unternehmerimage zunehmend schlechter wird.

Noch 1968 meinten 55 Prozent der Altersgruppe von 13 bis 16 Jahre, der Unternehmer sei sozial eingestellt, nur acht Prozent stuften ihn als unsozial ein. Vier Jahre später hielten ihn nur noch zwei Prozent der gleichen Altersgruppe für sozial und bereits 31 Prozent für unsozial.[4.7.] Ein erstaunlich schneller Imageverfall in vier Jahren.

Bruno Kalusche, der Leiter des Wuppertaler Institutes, warnte in der Zeitschrift »PR«: »Wie lange wollen freie Unternehmer noch warten, bevor sie das Instrumentarium methodischer Human Relations und Public Relations konsequent einsetzen, um die ökonomischen und sozialen Leistungen unseres Gesellschaftssystems transparent zu machen und im ständigen Dialog nach innen und außen weiterzuentwickeln?«[4.8.]

Das Image des Unternehmers soll also verbessert werden. Warum wurde es eigentlich so schlecht? Wurden die Unternehmer in den letzten Jahren zunehmend unsozialer oder wurden die Arbeitnehmer hellhöriger und wacher? Diese Fragen werden die Unternehmer genau überprüfen, bevor sie mit der empfohlenen Imagekampagne beginnen.

Jede größere Firma besitzt heute eine Abteilung für Presse und Information. Die Bausparkasse Wüstenrot über ihre Öffentlichkeitsarbeit: »Sie will in der Öffentlichkeit ein Bild unseres Hauses prägen helfen, dessen einzelne Aspekte ein positives Image ergeben. Ein Image, das den Wüstenrotzielen förderlich ist. Konkret: Wüstenrot soll in der Öffentlichkeit als freundlicher, sachverständiger, vertrauenswürdiger Problemlöser (in Sachen Sparen, Bauen, Finanzieren, Vermögen sichern) anerkannt werden. Wüstenrot soll als groß, bedeutend, erfahren, solide, aber nicht als schwerfällig, langsam, beamtenhaft erscheinen.«[4.9.]

4.7. >PR, Erste Zeitschrift für Public Relations<, Nr. 3/1972, S. 6.

4.8. siehe 4.7, S. 6.

4.9. Vortrag von Dr. G. v. Hahn, Bausparkasse Wüstenrot, Abteilung Presse und Information, im Januar 1974 gehalten, Manuskript S. 4.

Ich schrieb im Sommer 1974 sämtliche PR-Agenturen und PR-Berater in der Bundesrepublik an (nach dem Mitgliederverzeichnis der Deutschen Public Relations Gesellschaft e. V.) und bat für dieses Buch um konkrete Unterlagen über ihre PR-Arbeit bei der Imagepflege und Imageverbesserung. Mit Nachrichten über ihre PR-Tätigkeit sind die Imagepfleger jedoch sehr zurückhaltend. So schrieb mir beispielsweise ein PR-Berater: »Meistens sind ja auch solche Maßnahmen zur Imagekorrektur immer erst eingeleitet auf der Basis von einem schlechten Image. Keine Firma schätzt es nun, wenn dieses schlechte Image außerdem noch durch Drucklegung in einem wissenschaftlichen Buch publiziert wird.« Eine andere Beratungsgesellschaft teilte mit: »Leider können wir Ihnen für Ihr Buchthema in keiner Weise behilflich sein, da unsere Tätigkeit für unsere Klienten streng vertraulich ist.«

Was die PR-Berater ans Licht der Öffentlichkeit tragen, soll glänzen, sie selbst wollen dagegen möglichst im Dunkeln bleiben. Über ihre Methoden der Imagepolierung wollen sie nur ihre Kunden (Privatpersonen, Firmen, Verbände, Parteien) informieren, die breite Öffentlichkeit soll über die Anstrengungen der Imagekorrektur möglichst wenig wissen, um die Wirkung nicht zu gefährden.

Gefürchtet wird vor allem auch das imageschädigende Wort Manipulation. »Um Gottes willen, es wird niemand manipuliert, das geht gar nicht«, sagte mir ein PR-Berater, der natürlich nicht namentlich genannt werden will. Er sieht seine Arbeit so: »Wir manipulieren nicht, sondern machen das Positive transparent.« Das heißt in der Praxis: Gute, imagefördernde Nachrichten werden gezielt verbreitet, imageschädigende Nachrichten werden dagegen verschleiert oder möglichst unterdrückt und aufgekauft (z.B. die erwähnten Fotos von Gunter Sachs).

5. Statussymbole der Gesellschaftsschichten

Chancengleichheit der Menschen ist nicht verwirklicht, solange sie verschiedenen Gesellschaftsschichten angehören. Die gröbste und geläufigste Einteilung der Schichten ist die Gruppierung in Unterschicht, Mittelschicht und Oberschicht - oder etwas präziser in Unterschicht, Arbeiterschicht, Mittelschicht, obere Mittelschicht und Oberschicht.

Die Grenzen zwischen diesen Schichten sind fließend. Es ist sehr schwer zu definieren, wer von der Unterschicht in die Mittelschicht und von der Mittelschicht in die Oberschicht übergewechselt ist, denn es können unter verschiedenen Aspekten weitere und engere Maßstäbe angelegt werden (zum Beispiel Bildung, Einkommen, Vermögen und so weiter).

Die Deutschen stecken den Kopf in den Sand, wenn sie ihre eigene Schichtzugehörigkeit angeben sollen. Das Institut für angewandte Sozialwissenschaften (infas) hat 1974 in einer repräsentativen Umfrage (2848 Personen über 18 Jahre) ermittelt, daß sich etwa die Hälfte (genau 52 Prozent) aller Bundesbürger zur Mittelschicht rechnet.[5.1.] Das zeigt die heimliche Sehnsucht, zur gutbürgerlichen Mitte zu gehören. Die Einreihung in die Oberschicht geschieht dagegen viel realistischer, denn nur knapp ein Prozent der Bundesbürger zählen sich dazu. Zur Arbeiterschicht fühlen sich nur 3 6 Prozent zugehörig und zur Unterschicht nur zwei Prozent.

Wer das Abitur besitzt oder ein Hochschulstudium absolviert hat, gehört zur Bildungselite. Aber bei der Einordnung in die fünf Gesellschaftsschichten rechnen sich nur sieben Prozent der Abiturienten und Hochschulabsolventen zur Oberschicht. 27 Prozent fühlen sich der oberen Mittelschicht zugehörig und 56 Prozent der breiten Mittelschicht, immerhin noch zehn Prozent rechnen sich zur Arbeiterschicht, jedoch niemand zur Unterschicht.

Die Bildung spielt eine bedeutende Rolle beim Aufstieg in den Gesellschaftsschichten. Wer nur die Hauptschule und anschließend eine Lehre absolviert hat, rechnet sich überhaupt nicht zur Oberschicht, und nur zwei Prozent glauben, in die obere Mittelschicht vorgedrungen zu sein, während sich immerhin 27 Prozent der Bevölkerung mit Abitur und Hochschulstudium zur oberen Mittelschicht rechnen, also den Sprung in die Oberschicht greifbar nahe

---

5.1. >infas report<, 15. 10. 1974, Nr. 0203/5614, S. 3.

vor sich sehen.

Ein Maßstab unter vielen, aber ein wichtiger Maßstab ist die Art der Bildung. In der Bundesrepublik bot sich 1970 unter den 26,6 Millionen Erwerbstätigen folgendes Bildungsbild (mit jeweils höchstem Schulabschluß):

73	Prozent Volksschul- bzw. Berufsschulabschluß
10,5	Prozent Abschluß einer Berufsfach- oder Fachschule
9,3	Prozent Mittlere Reife
1,9	Prozent Abiturabschluß
1,5	Prozent Abschluß an einer Ingenieurschule
3,8	Prozent Hochschulabschluß
100	Prozent der Erwerbstätigen der Bundesrepublik[5.2.]

Nach ihrer Bildung können die Erwerbstätigen folgenden Gesellschaftsschichten prozentual zugeordnet werden:

73	Prozent Bildungs-Unterschicht
19,8	Prozent Bildungs-Mittelschicht
7,2	Prozent Bildungs-Oberschicht

Nur ein sehr kleiner Teil der Bevölkerung kann sich also zur Bildungsoberschicht rechnen. Nun wird in Diskussionen über die Gesellschaftsschichten immer wieder betont, daß der Bildungsstatus für den Aufstieg und den Erfolg im Leben nicht so wichtig sei. Dem Tüchtigen würden in unserer demokratischen, sozial gerechten Gesellschaft alle Möglichkeiten des Aufstiegs offenstehen.

Wie wird der sogenannte Tüchtige in unserer Zivilisation definiert? Tüchtigkeit wird daran gemessen, ob jemand eine leitende Position im Beruf erreicht bzw. als selbständiger Unternehmer Millionär wird.

Unter den Erwerbstätigen (Babys, Personen in der Ausbildung und Pensionäre also nicht mitgerechnet) befinden sich nach Schätzung der Union der Leitenden Angestellten (ULA) in Essen nur etwa zwei Prozent in leitender Angestelltenposition.[5.3.] Im Sinne des Betriebsverfassungsgesetzes sind leitende Angestellte Arbeitnehmer, die in einer Firma mit unternehmerischen Aufgaben betraut sind. Also zwei Prozent haben das Sagen über 98 Prozent der

5.2. >Der Arbeitgeber<, Nr. 9/26, 1974, S. 322.

5.3. >Capital<, Nr. 6/1974, S. 97.

Erwerbstätigen.

Für den Aufstieg unter die Vermögensmillionäre sieht es statistisch noch ungünstiger aus. Auf 3956 Deutsche kommt ein Millionär. In Deutschland gab es davon 1969 etwa 15250, also weniger als 0,1 Prozent der Gesamtbevölkerung. Die oberen fünfzehntausend Millionäre umfassen eine winzige Bevölkerungsschicht. Es gibt mehr Gefängnisinsassen (etwa 60000) als Millionäre.

Selbst unter den Millionären bestehen noch gewaltige Statusunterschiede. Die Milliardäre wollen z.B. mit den neuen einfachen Millionären nichts zu tun haben. Hier herrscht ein für den Laien unvorstellbares Prestigegerangel um die Zugehörigkeit zur obersten Oberschicht. Ein einfacher Millionär ist für einen mehrfachen Milliardär, ironisch ausgedrückt, geradezu ein Taugenichts, ein äußerst suspektes Subjekt, denn »es gibt ja heute schon jede Woche einen Lotto-Millionär«.

Der amerikanische Romancier F. Scott Fitzgerald (>Der große Gatsby<) sagte über die bereits als vielfache Millionäre geborenen Superreichen zu seinem Freund und Millionär Ernest Hemingway: »Tief im Herzen denken sie, daß sie besser sind als wir, die wir den Ausgleich und die Auswege im Leben selbst zu entdecken hatten. Selbst wenn sie weit in unsere Welt eindringen oder tief unter uns sinken, denken sie immer noch, daß sie besser sind als wir.«[5.4.]

Ein Milliardärssohn muß zwangsläufig so denken, weil er täglich sieht, wie er besser behandelt wird und Privilegien genießt. Seine »normale« Wahrnehmungsfähigkeit (normal im Sinne des Durchschnittsbürgers) muß verzerrt sein. Er lebt vom Durchschnittsmenschen so weit entfernt, daß er dessen Probleme niemals voll begreifen kann. Es ist deshalb für ein demokratisches Land unter diesem psychologischen Aspekt ungünstig, wenn geborene Milliardäre die Politik mitgestalten. Ich denke hier unter anderem an den Vizepräsidenten der USA, Nelson Rockefeller.

Die Statistik zeigt, daß es ein Irrtum ist, wenn jemand meint, daß er allein mit Intelligenz, Tüchtigkeit, Anpassungsbereitschaft und Fleiß in die Oberschicht der Millionäre vorstoßen könnte. Die statistische Wahrscheinlichkeit spricht klar dagegen.

Die Weichen zur Schichtzugehörigkeit werden schon sehr früh gestellt. Zwar nicht bereits vor der Geburt durch die Vererbung, wie die Oberschicht es am liebsten sehen möchte und auch etliche

---

5.4. *Ferdinand Lundberg,* Die Reichen und die Superreichen, Frankfurt a. M. 1971, S. 6.

Vererbungstheoretiker behaupten, sondern im geistig anregenden oder hemmenden Elternhaus bereits während der Vorschulzeit.

Der Chicagoer Psychologe Benjamin S. Bloom stellte in Intelligenzuntersuchungen an Kindern von 1 bis 17 Jahren fest, daß bei Vierjährigen schon 50 Prozent und bei Achtjährigen sogar 80 Prozent des späteren Intelligenzgrades entwickelt sind.[5.5.] Bei diesen statistisch ermittelten Prozentwerten kommt es weniger darauf an, ob genau 80 Prozent entwickelt sind oder nur 60 Prozent, wichtig ist die Tendenz, die das Ergebnis angibt: Die frühen Jahre sind schicksalhaft wichtig. Die Vorschule (die es in Deutschland nur im Modell gibt) und die Grundschule schaffen hier also die ersten wichtigen Voraussetzungen.

In diesen frühen Jahren sind die Kinder von etwa 73 Prozent der Eltern, die selbst nur einen Volksschul- oder Berufsschulabschluß haben, benachteiligt. Sie erhalten nicht die Begabungs- und Persönlichkeitsanregungen wie Kinder von Eltern der Bildungsmittelschicht oder Bildungsoberschicht.

Der Übertrittszeitpunkt zum Gymnasium vertieft dann die Benachteiligung. Darüber sind sich Eltern und Lehrer im klaren, dennoch ging 1974 zum erstenmal seit zehn Jahren die Zahl der Kinder, die auf das Gymnasium oder die Realschule wechseln, wieder zurück. Für die beiden weiterführenden Schulen in Baden-Württemberg um 4,8 Prozent.[5.6.] Woran liegt das? Der Bildungsstrom ist über die Ufer getreten, fast alle Universitäten haben Zulassungsbeschränkungen, weil versäumt wurde, Ausbildungsplätze zu schaffen.

Die Lehrer sieben deshalb schärfer aus und benoten strenger. Sie treffen damit vor allem die unteren sozialen Gesellschaftsschichten. Die Eltern der Mittel- und Oberschicht können ihrem Kind den teuren Nachhilfeunterricht geben und ihm aufgrund ihrer eigenen Bildung bei den Hausaufgaben besser helfen. Wenn ein Arbeiter von der Lehrerin den Rat erhält, das Kind aufgrund seiner durchschnittlichen Zeugnisse auf der Hauptschule zu lassen, hält er sich an diesen Rat, weil er selbst Bildungs- und Intelligenzminderwertigkeitsgefühle hat und an die Vererbung glaubt.

Der Physiker oder Diplom-Volkswirt, dem die Lehrerin die gleiche Empfehlung gibt, forciert die Nachhilfestunden und meldet sein Kind

---

5.5. *Klaus Dietrich,* Intelligenz läßt sich lernen, Stuttgart 1972, S. 76.

5.6. >Die Zeit<, Nr. 36/1974, S. 18.

dennoch auf dem Gymnasium an. Ein Vater sagte mir mit wilder Entschlossenheit: »Ich lasse meinen Sohn doch nicht in die toten Winkel unserer Leistungsgesellschaft abschieben.«

Dieser Vater hat natürlich recht. Es sollten möglichst viele Väter wie er denken und ihre Kinder auf ein Gymnasium schicken. Es kann nicht genug Realschüler und Gymnasiasten geben, auch wenn später ein Studienplatz an der Universität aussichtslos ist. Auf diese Weise wird die Regierung gezwungen, dem Druck schließlich nachzugeben und mehr Studienplätze zu schaffen. Es ist nicht wahr, wenn behauptet wird, daß es in Deutschland genug Abiturienten gäbe und daß die Gefahr eines »akademischen Proletariats« bestünde. Länder wie Frankreich, Italien, England, Schweden, Amerika haben unter ihren Jugendlichen prozentual mehr Abiturienten als die Bundesrepublik.[5.7.]

Unsere Abiturienten und Studenten müssen umdenken. Sie dürfen nicht erwarten, daß das Hochschulstudium ein Garantieschein für eine leitende Position und hohes Gehalt ist. Aber ist eine gute Ausbildung denn kein lohnendes Ziel an sich? Auch wenn der Chemiker mit einer Laborantenstelle zufrieden sein muß, so hat er doch seine geistigen Fähigkeiten durch die Ausbildung besser entfalten können.

Zu den »oberen Fünfzehntausend« können natürlich keine zehn Millionen Akademiker gehören. Dagegen wird sich die Elite der Reichen natürlich mit allen Mitteln wehren. Aber zehn Millionen Akademiker wären dennoch sinnvoll, auch wenn diese Zahl im Moment utopisch klingt, denn die Entfaltung der geistigen Fähigkeiten ist ein unschätzbarer Wert für die Persönlichkeits-entwicklung. Wenn die Bildungsoberschicht eines Landes vergrößert würde, wären geistige Energien vorhanden, die beruflich zwar im Moment im bisherigen System nicht voll genutzt und angemessen bezahlt werden können, aber die geistige Kapazität des Landes würde insgesamt enorm angehoben. Es könnten Lösungen für mehr Lebensqualität und ein besser funktionierendes Gesellschaftssystem gefunden werden, die man sich heute noch nicht vorstellen kann.

Die Bildungsoberschicht wehrt sich gegen diese Vorstellung mit verschiedenen Argumenten wie: Das kostet den Steuerzahler zu viel, das »akademische Proletariat« ist später unzufrieden und zettelt eine Revolution an.

5.7. siehe 5.6, S. 18.

Die Bildungsoberschicht will sich vor allem ihr Elitegefühl nicht zerstören lassen. Auch die Finanzoberschicht wünscht keine zehn Millionen Akademiker. Sie befürchtet, daß sich eine so große Zahl intelligenter Deutscher (durch Ausbildung mit einem IQ zwischen 110 und 140) solidarisch fühlen könnte und sich der Ausbeutung ihrer Intelligenz und Arbeitskraft für das Vermögenswachstum weniger Reicher und Superreicher widersetzt.

Die Vergrößerung der Bildungsoberschicht ist ein schöner, aber an der heutigen Realität gemessen ein sehr unrealistischer Traum der Psychologen. Er wird in diesem Jahrhundert nicht mehr realisiert werden können, denn zu seiner Verwirklichung müßte die bisherige Statusgesellschaft mit ihren Klassenkonflikten abgebaut werden.

In der Unter- und Mittelschicht nehmen vorerst statt der freien Entfaltungsmöglichkeit der geistigen Fähigkeiten die psychosomatischen Krankheiten zu (durch seelische Konflikte verursachte körperliche Leiden wie zum Beispiel Magengeschwüre, Herzneurosen, Schlaflosigkeit). Die Zahl der behandlungsbedürftigen Neurotiker (Personen mit psychisch verursachten Störungen) wird in der Bundesrepublik auf rund sieben Millionen und mehr geschätzt. Die psychosomatische Erkrankung ist heute die zahlenmäßig größte Krankheitsgruppe.

Die Wurzeln dieses Übels liegen in der Mentalität unserer Statusgesellschaft, die Erfolg, Leistung und die damit verknüpften Statussymbole als die höchsten Werte ansieht. Durch ihre psychosomatische Erkrankung setzen die Menschen ein Signal. Sie wollen sich dadurch unbewußt vor höheren Leistungsanforderungen schützen. Das unerkannte und unausgesprochene Argument, das dahinter steht, heißt: Wenn ich krank bin, kann man von mir nicht mehr verlangen, als ich jetzt leisten will und kann.

Ein ähnlicher Vorgang spielt sich zum Beispiel bei einer Frau ab, die ihren Mann nicht mehr liebt. Sie möchte die soziale Sicherheit der Ehe nicht aufgeben (zum Beispiel durch die Scheidung), aber sie empfindet auch keine Freude, wenn sie mit ihrem Mann schlafen soll. In diesem Konflikt entwickelt sie psychosomatische Symptome wie Kopfschmerzen, Kreislaufstörungen, Magenschmerzen, Herzstiche, Müdigkeit usw. Sie hat damit ihrem Mann gegenüber eine plausible Ausrede, um nicht mit ihm schlafen zu müssen.

Als ein ähnliches Ausweichen sind die psychosomatischen Symptome aufgrund der beruflichen Überforderung zu verstehen. Die Menschen lieben ihre Arbeit, die Hektik, den Streß und den

ständigen Kampf um Erfolg und Selbstbehauptung nicht mehr. Sie können sich das nicht offen eingestehen, weil sie ihre finanziellen Möglichkeiten nicht herunterschrauben wollen, denn das empfinden sie als einen schmachvollen Abstieg auf der Statusleiter. In diesem seelischen Konflikt werden sie somatisch krank. Eine organische Ursache kann der Hausarzt nicht feststellen, so verschreibt er Beruhigungsdragees oder überweist den Patienten in seltenen Fällen zum Psychologen oder Psychoanalytiker.

Der Psychoanalytiker soll heilen, was ein gesellschaftlicher Krankheitserreger bewirkt hat. Er soll die Anpassungsbereitschaft an die Normen der Gesellschaft stärken und den geheilten Menschen erneut der Statusgesellschaft ausliefern, etwa wie ein Arzt, der einen Unfallpatienten erneut an eine defekte Maschine schickt, obwohl er genau weiß, daß sich der Unfall in einigen Wochen oder Monaten wiederholen wird.

Der einzelne in der Unter- und Mittelschicht hat wenig Möglichkeiten, sich vor der psychosomatischen Erkrankung zu schützen. Er müßte sich dem allgemeinen Statusgerangel entziehen und seine Individualität ohne Statusdenken entfalten. Das ist jedoch überaus schwer in einer Umgebung zu realisieren, die schnell den Stempel des Außenseiters aufdrückt.

Es ist für Psychologen und Psychotherapeuten eine schwere seelische Belastung, wenn sie tatenlos zusehen müssen, wie die meisten Menschen in unserer Gesellschaft unbewußt leiden und neurotisiert werden. Die Möglichkeiten für eine Veränderung dieser Situation sind gering. Mit der psychotherapeutischen Einzelbehandlung eines Patienten ist wenig erreicht. Da die Krankenkassen die Kosten - mit Einschränkungen - nur bei etwa 600 zur Kasse zugelassenen Psychotherapeuten übernehmen, ist eine Behandlung nur für eine kleine Patientenzahl möglich. Die Mehrzahl der Unterschichtskranken muß sich mit dämpfenden oder aufputschenden Psychopharmaka begnügen.

Diese Problematik ist so komplex, daß sie in einem separaten Buch analysiert werden muß, an dem der Verfasser zur Zeit arbeitet. Die Aufgabe des Bandes »Statussymbole« besteht zunächst darin, die bestehende Situation kritisch zu beschreiben und die Augen für die Ursachen der entstandenen seelischen Konfliktlage zu öffnen.

5.1. Kraftsymbole der Unterschicht

Zur Bildungsunterschicht zählt die große Mehrheit der Bevölkerung.

Das ist in kapitalistischen wie auch in kommunistischen Ländern ähnlich. Ferdinand Lundberg, Professor für Sozialwissenschaften und Volkswirtschaft an der Universität New York, schreibt über das kapitalistische Land der unbegrenzten Möglichkeiten Amerika: »Die meisten Amerikaner, Bürger des reichsten, mächtigsten und am meisten in Ideale eingeschnürten Landes der Welt, besitzen im allgemeinen nicht mehr als ihre Haushaltsgeräte, ein paar Glitzerdinger wie Autos und Fernsehapparate - in der Regel auf Raten oder aus zweiter Hand gekauft - und die Kleider, die sie auf dem Leibe tragen. Massen von Amerikanern, wenn nicht gar die Mehrzahl, leben in Buden, Hütten, Schuppen, Baracken, in überkommenen alten Monstren aus der viktorianischen Epoche, in hinfälligen Mietskasernen und schäbigen Etagenhäusern.«[5.8.] Die sogenannten unbegrenzten Möglichkeiten sind für die Mehrzahl der Bevölkerung begrenzt.

In Deutschland ist es nicht viel anders. Die Mehrzahl der Erwerbstätigen sind Arbeiter und kleine Angestellte, sie müssen sich anpassen und unterordnen und verdienen nur das Nötigste, um den Lebensunterhalt zu bestreiten. Das wollen wenige wahrhaben, am wenigsten der »kleine Mann« aus der Unterschicht. Er ist froh, wenn er gesund ist, arbeiten und auch einmal Überstunden machen kann und sein Farbfernsehgerät abbezahlt hat. Er behauptet: »Mir geht es gut. Wir haben doch, was wir brauchen, Essen, Trinken, unser Auto, Fernsehen, im Sommer nach Mallorca.«

Auch die Rangniedersten in der berufstätigen Unterschicht, die Fließbandarbeiterinnen und Gastarbeiterfrauen, beklagen sich aufgrund ihrer Ohnmacht nicht, wenn sie 5000mal am Tag dieselbe Bewegung machen und sich der Streßmonotonie des Einzelakkords aussetzen. Fragt man sie, wie sie ihre Arbeit beurteilen, antworten viele: »Ich bin froh, daß ich hier eine Arbeit gefunden habe - ich verdiene ja gutes Geld.«

Wie sehen solche Arbeitsplätze aus, wo »gutes Geld« verdient wird? Beispielsweise die Relaisspulen-Wickelei in einer großen Firma, die Fernsehgeräte und Fernsprechanlagen produziert: Die Arbeiterin wickelt etwa 425 Relaisspulen pro Tag. Das sind 2125 Spulen in der Woche, etwa 10000 Spulen im Monat, 120000 im Jahr. Der Monatsverdienst beträgt 1050 Mark.[5.9.]

Es gibt noch schlimmere Arbeitsplätze. Wen diese Lektüre

5.8. siehe 5.4, S. 7.

5.9. >Zeitmagazin<, Nr. 36/1974, »Frau am Band«, S. 13.

langweilt, der sollte sich klarmachen, wie langweilig und stumpfsinnig diese Arbeit selbst sein muß. An einer Exzenter-Presse werden Chassis für Farbfernsehgeräte gestanzt. Die durchschnittliche Leistung sind 550 Stück in der Stunde, also fast 5000 Stück pro Tag.[5.10.]

Von einem Stapel Blechplatten wird mit der linken Hand ein Blech abgenommen und eingelegt. Mit beiden Händen werden zwei Preßhebel heruntergedrückt, und die Stanze stanzt die Form. Mit einer Zange wird die Form rechts abgelegt. Die Stanze ist selbstverständlich nicht so leise wie das Surren eines gedämpften Cheftelefons: 550 Stanzvorgänge in der Stunde, eine Million und vierhunderttausendmal dieselben Bewegungen im Jahr, im Stehen. Wenn mir dabei das Wort »Entfremdung« einfällt, so hoffe ich, daß man mich nicht sofort als Marxisten abwertet. Ich glaube, daß das Wort »Entfremdung« den psychischen Sachverhalt noch zu diskret und vornehm beschreibt.

Es gehört eine große Portion Menschenverachtung dazu, wenn ein Arbeitgeber glaubt, daß sich ein Mensch an eine Tätigkeit dieser Art gewöhnt. Immer wieder taucht in diesem Zusammenhang das Argument auf: Wenn der Arbeiter (oder die Arbeiterin) sich entfremdet fühlen würde, würde er (sie) ja eine andere Arbeit machen. Bei uns herrscht doch keine Diktatur. Jeder kann seine Arbeitsstelle frei wählen.

Das klingt einleuchtend, ist aber dennoch falsch. Wir leben zwar in keiner Diktatur, aber trotzdem ist ein Mensch aus der Unterschicht (teilweise auch aus der Mittel- und Oberschicht) nicht frei. Er unterliegt unter anderem Zwängen seiner geringen Bildung und den gesellschaftlichen Regeln der Statusgesellschaft. Sein Denken kann sich nicht frei entfalten und über seinen Alltag hinausschweifen. Den Grund nennt eine ganzseitige Anzeige des Waschmittelkonzerns Henkel, die sich an Hausfrauen richtet: »Ein Kopf kann erst frei denken, wenn er nicht mehr alle Hände voll zu tun hat.«[5.11.]

Wer 5000 Chassis pro Tag an einer Exzenter-Presse im Akkord stanzen muß, hat wirklich alle Hände voll zu tun und kann nicht mehr frei denken. Eine nicht voll gelungene Hauptschulausbildung hat ihn direkt an diesen Arbeitsplatz gebracht. Da gibt es so gut wie kein Entrinnen mehr. Wer im Schulsystem versagt, aus welchen Gründen auch immer, hat mit 14 Jahren bereits kaum noch eine Chance, von

---

5.10. siehe 5.9, S. 15.

5.11. >Capital<, Nr.8/1974 S. 21

den vorgegebenen Schienen zu springen. Er kommt aus der Unterschicht nur noch über den streßreichen zweiten Bildungsweg, der eine stabile Persönlichkeitsstruktur erfordert, heraus. Die Mittelschicht will sich mit ihm nur ungern beschäftigen, und die Oberschicht lockt ihn an diesen Arbeitsplatz, den sie zu vergeben hat.

Der mißglückte Hauptschüler freut sich, daß hier für 1000 bis 1500 Mark im Monat auf ihn Wert gelegt wird, da er schon dachte, daß er vielleicht auch dafür »zu dumm« sein könnte.

Da die Unterschicht eine mangelhafte Bildung besitzt und deshalb »alle Hände voll zu tun hat«, um den Lebensunterhalt zu sichern, können sich die geistigen Fähigkeiten nur schwer weiter entfalten. Die körperliche Gesundheit und Kraft gewinnt eine besondere Bedeutung. Es herrscht in der Unterschicht das elementare Gesetz der körperlichen Stärke. Körperkraft verleiht Ansehen und Prestige.

Wer sich gegen die Zwänge seines niederen Ranges aufbäumt, spürt sehr schnell die Schwierigkeiten, ohne entsprechende Bildung aus der Arbeiterklasse aufzusteigen. Weil der Aufstieg aussichtslos erscheint, wird oft die Karriere im Abstieg versucht. Denn wer es im »Milieu« zu etwas bringt, genießt wenigstens hier hohes Ansehen, ein kleiner Ersatz für die mangelnde Anerkennung der Gesellschaft. Als ein Pächter von 16 Zimmern im Eros-Center, genannt »Münchner Jonny«, in seinem Iso Grifo (57000 Mark) 1972 auf der Autobahn Hannover-Kassel tödlich verunglückte, berichtete sogar das Nachrichtenmagazin >Der Spiegel<[5.12.] über die pompöse Beerdigung mit 200 Trauergästen aus der Halb- und Unterwelt.

Die Mittel- und Oberschicht gewährt jedoch dem »angesehenen Zuhälter« keinen Zutritt. Sportler, die mit ihrem Körper- und Krafteinsatz aus der Unterschicht kommen und Medaillen erringen, haben es dagegen leichter. Eine olympische Medaille ist für den beruflichen Aufstieg sehr wertvoll und kann in besonderen Glücksfällen durch eine entsprechende Heirat noch gekrönt werden.

5.2. Bürgersymbole der Mittelschicht

Angehörige der Mittelschicht befinden sich in einer schwierigen Situation. Sie freuen sich einerseits über die zahlenmäßig breite Unterschicht unter sich, bewundern aber andererseits die kleine Oberschicht über sich. Personen der Mittelschicht fühlen sich als

---

5.12. >Der Spiegel<, 26. Juni 1972, S. 75.

»die guten Bürger« des Landes, während die Unterschicht sich vorwiegend nur als »kleiner Mann auf der Straße« sehen kann. Anpassungsbereit hält sich der Bürger der Mittelschicht für den »Mann, auf den es ankommt«, denn er hat in kleinem Rahmen etwas zu sagen und fühlt berechtigte Aussichten, es ohne kriminelle Delikte oder einen Lottogewinn zu etwas zu bringen.

Der Bürger der Mittelschicht ist in seinem Denken und Verhalten konservativ. Er möchte, daß alles so bleibt, wie es ist, damit er in den Genuß eines möglichen Aufstiegs kommen kann. Der Mittelschichtbürger neigt einerseits leicht zum behäbigen Spießertum, er versucht sich andererseits mit zähem Energieeinsatz in die Oberschicht emporzuarbeiten.

Als Spießer genießt er selbstgefällig seine erreichte mittlere Stellung in der Gesellschaftshierarchie. Er tritt kräftig nach unten und buckelt diensteifrig nach oben. Er ist ein idealer Untertan, der die Autorität über sich voll akzeptiert und ihre Macht nicht antasten will. Er freut sich über die Machtsymbole der Autoritäten und fühlt sich in einem Rangsystem sicher und geborgen. Kritik an »denen da oben« kommt ihm deshalb selten in den Sinn. Er versucht, Kritiker abzuwerten und als »Sozis, Kommunisten, Erzkonservative, Militaristen, dekadente Intellektuelle und so weiter« zu verdammen.

Dieser Spießer der Mittelschicht ist auf Geborgenheit und Sicherheit aus. Er pflegt die entsprechende »gemütliche, nicht zu repräsentative« Wohnkultur und sucht die Stabilität und Absicherung seiner erreichten Position. Da dieser konservative Mittelschichtler als Erfüllungsgehilfe der Oberschicht die Unterschicht in Schach halten muß, ist er der ideale Mann, der für »law and order« eintritt. Er funktioniert fleißig und verantwortungsbewußt als der pflichtbewußte und ordnungsliebende Aufseher der Unterschicht und wählt deshalb gerne Berufe wie Lehrer, Richter, Arzt auf dem Gesundheitsamt. Er strebt vorwiegend nach dem Beamtenstatus.

Der erfolgshungrigere, progressivere Angehörige der Mittelschicht lebt unter größerem Streß. Er befindet sich zwar aufgrund seiner Familientradition und Ausbildung im geborgenen Milieu der Mittelschicht, strebt jedoch ehrgeizig nach den Statusinsignien der Oberschicht. Dieser leistungsmotivierte Mittelschichtler fühlt sich in der Mittelschicht nur in einer Durchgangsstation. Er ist aus diesem Grunde besonders anfällig für psychosomatische Erkrankungen. In seiner Kindheit und Jugend wurde er meist autoritär, aber mit viel »mütterlicher Liebe« erzogen, und er sehnt sich deshalb weiterhin nach einer festen, risikolosen Ordnung und Verwöhnung. Auf der

anderen Seite treibt ihn der Leistungsehrgeiz zum Aufstieg in der Hierarchie. In diesem Konflikt zwischen Prestigebedürfnis, verbunden mit Kampfbereitschaft und Verwöhnung, entsteht häufig das Magengeschwür.

Das Aufstiegsbedürfnis kann krankhafte Ausmaße annehmen, und der Ehrgeizige der Mittelschicht fühlt immer unangenehmer die Distanz zwischen sich und der Oberschicht. Er möchte zur Spitze der Gesellschaft gehören und »dabeisein«. Als Aufsteiger leidet er auch früh an den anderen Symptomen der sogenannten Managerkrankheit (Ulcus, Herzneurose, Angstgefühle, depressive Verstimmbarkeit).

Der ehrgeizige Aufsteiger der Mittelschicht ist besonders konsumfreudig bei der Anschaffung von Prestigeprodukten. Er empfindet ein schlechtes Gewissen, weil er mit allen Kräften seiner Karriere nachjagt und seine Liebesfähigkeit verkümmert. Er hat deshalb stets das Gefühl, daß ihm etwas fehlt, um geliebt zu werden, nämlich der Erfolg, Geld und Oberschichtluxus. Er glaubt, daß Geld und gehobener Konsum das Leben erst lebenswert machen. Er glaubt, daß er sich erst auf einer Vorstufe des Glücks befindet.

Für ihn wurde der Werbeslogan entwickelt: »Wer mit Stil lebt, wird auch so fahren. Commodore - Opel Commodore. Ein solcher Wagen kommt nicht jedes Jahr.« Dafür legt er gerne »DM 14655,- a. W.« auf den Tisch. Er möchte unbewußt einen Wagen, der nicht jedes Jahr kommt, da er sich selbst für keinen Massenmenschen hält. Er achtet auf Äußerlichkeiten, weil er glaubt, auf diese Weise den ersehnten Schritt nach oben leichter und schneller realisieren zu können. Es scheint so einfach, denn die Oberschicht ist ja zum Greifen nahe. Als Spitzenverdiener der Mittelschicht schätzt er die Sicherheit und Solidität. Mit »Spekulationen« will er nichts zu tun haben. Er sucht den Aufstieg ohne Risiko, dabei ist er bürgerlich sicherheitsbetont.

Für den VW K 70 wurde im >Spiegel< (dem Nachrichtenmagazin für die Mittelschicht) 1974 der Werbeslogan veröffentlicht: »Dieses aufregende Auto trägt das VW-Zeichen. Zur Beruhigung.« Der Slogan drückt aus, in welcher Lage sich der ehrgeizige Aufsteiger in der Mittelschicht befindet. Er sucht zwar den aufregenden Erfolg, benötigt aber zur Beruhigung ab und zu einige Psychopharmaka.

5.3. Elitesymbole der Oberschicht

Die Oberschicht zeichnet ein einheitliches Merkmal aus: Man muß

Vermögensmillionär sein, um sich dazurechnen zu können. Aber sonst ist diese oberste Gesellschaftsschicht doch sehr heterogen, weil sie sich individuelles Verhalten leisten kann.

Es gibt Konsumenten des ganz großen Stils. Der Scheich von Kuwait zum Beispiel kaufte von den Amerikanern einen Fernseh-Satelliten und ließ ihn in den Himmel schießen, um die Fußballweltmeisterschaft in Deutschland live verfolgen zu können. Das kostete ihn in der Woche etwa 100000 Mark.

Der amerikanische Pressemagnat William Randolph Hearst, dessen Tochter entführt wurde und sich dann zu den Gangstern schlug, ließ einen griechisch-römischen Tempel abtragen, in Kisten verpacken, nach Kalifornien transportieren und dort wieder aufbauen.

Die Düsseldorfer Industriellen-Gattin Gabriele Henkel (»Persil«) bildete für ein Fest den Bundespräsidenten Walter Scheel auf der Speisekarte ab, als Scheel-Büste mit kitschigen Verzierungen. Scheel selbst durfte als Ehrengast auftreten.

Anläßlich seines 60. Geburtstages ließ der Bankier der zusammengebrochenen Herstatt-Bank sein Konterfei auf einer Flasche Prädikatssekt abbilden. Die Schecks seiner Bank zierten vertraueneinflößend ein Wappen und der altehrwürdige Kölner Dom.

Die Superreichen können sich fast alles erlauben. Sie werden von der Unter- und Mittelschicht bewundert, denn Geld macht in ihrer Phantasie alles gut, schön und erstrebenswert. Wenn sich Reichtum, politischer Einfluß und Adelstitel verbinden, ist die Ehrfurcht aus der Mittel- und Unterschicht besonders groß. Als Dänemarks Königin Margarethe II. die Bundesrepublik 1974 besuchte, wollte sie nicht mit zu großem Zeremoniell behandelt werden. Die Zeitungen berichteten über folgendes Understatement: Auf einem Bankett redete ein ausländischer Diplomat die Königin ständig mit »Eure Majestät« an. Sie sagte bescheiden: »Sagen Sie doch einfach Sie zu mir. Ich bin ja auch nur ein Mensch.«[5.13.] Daß es dieses Hinweises bedarf, zeigt, daß die Königin gewohnt ist, wie ein höheres Wesen behandelt zu werden. Aber sie geht mit der Zeit und versucht, Adelsprivilegien bescheiden abzuschwächen. Das macht sie in den Augen des Durchschnittsmenschen sympathisch und erstickt eventuelle revolutionäre Gedanken gegen die Monarchie. Sie hat es nicht nötig, im Gespräch ständig tituliert zu werden, denn jeder weiß ja, daß sie

---

5.13. >Kölner Stadt-Anzeiger<, Nr. 137, 1974, S. 3.

die Monarchin ist, und dieses Bewußtsein schafft von selbst die nötige Distanz, Ehrfurcht und Ehrerbietung.

Amerikas Reichen fehlt zu ihrem Glück die Zugehörigkeit zur Aristokratie, die Gelassenheit aristokratischer Tradition. Deshalb suchen sie nach alten Wappen in ihrer Familiengeschichte oder lassen sich neue anfertigen. Die Reichen Amerikas ließen mehr als 500 Familienwappen von der New England Historical and Genealogical Society registrieren.[5.14.] Sie wollen sich dadurch ein Traditionsimage geben und verschleiern, daß für sie eigentlich nur Geld das Maß aller Dinge ist. Sie meinen, daß dies alleine nicht ausreicht, und leiden unter diesem Manko.

Der deutsche Fürst Franz von Waldburg zu Wolfegg und Waldsee (im Bodenseeraum 5000 Hektar Wald, modernstes Sägewerk Süddeutschlands, Brauereien, Weingut) äußerte seine Meinung über den Wert einer aristokratischen Familientradition: »Mehr oder weniger ist die Tradition dasjenige, was die ganze Sache hält. Sobald die Tradition verlassen wird, aber auch sobald der Halt im alten Grund und Boden verlorengeht, hört natürlich auch sehr bald der Nimbus und damit auch die von außen gesehene Wichtigkeit einer solchen Stellung auf.«[5.15.]

Hand in Hand mit der Vermögensbildung wächst meist auch das gesellschaftliche Prestige. In der Oberschicht ist es sehr schwer, in die obersten Spitzenregionen vorzustoßen. Das bekam auch der Millionär Rudolf August Oetker zu spüren, als er in Hamburgs Gesellschaft einzudringen versuchte. In Hamburg sind insgesamt 854 Millionäre registriert. Auf 2138 Einwohner kommt ein Vermögensmillionär. Die oberen 50 Top-Snobs nahmen von Oetker jedoch zu seinem Bedauern nicht genügend Notiz. Seine Schiffe nannten einige Hamburger Reeder verächtlich »Backpulver-Flotte«.

Den Einstieg in die Elite schaffte Oetker erst, als er sein Hauspersonal aus England importierte und unter anderem auch einen echten britischen Butler aufwies. Der Schriftsteller Bernt Engelmann schreibt über Oetkers gesellschaftlichen Erfolg mit leichter Ironie: »Später gelang es ihm sogar, die alljährliche Derby-Garden-Party in seinem >Die Boost< genannten Besitztum an der Elbe veranstalten zu dürfen.«[5.16.] So mühselig ist für einen Millionär der Aufstieg in die ehrwürdige oberste Gesellschaftsschicht einer

5.14. siehe 5.4, S. 187.

5.15. siehe 1.4, S. 130.

5.16. siehe 1.4, S. 269.

Stadt.

Das Gerangel um mehr und mehr Ansehen ist für die Oberschichten aller Länder typisch. Eine soziologische Studie von Francois de Negroni >La France noble<[5.17.] zeigt, daß die traditionelle Oberschicht, der Adel, in Frankreich bis zum heutigen Tage noch eine bevorzugte Spitzenstellung einnimmt. Schon das Baby dokumentiert seinen Status durch die spezielle Klinik, in der es zur Welt kommt. Das Kind muß die Eltern siezen. Sogar der legere Staatspräsident Giscard d'Estaing gibt zu, daß er seine Mutter mit »Sie« anspricht.

Die höhere Schulbildung genießt man in Frankreich nur auf bestimmten Gymnasien. Der junge Aristokrat wird laut de Negroni »unabänderlich in seine Gruppe assimiliert. Gestik und Gang automatisieren, harmonisieren und uniformieren sich. Sein Mienenspiel, seine Kopfhaltung, seine Schrift gleichen sich dem gemeinsamen Modell an.« Das Studium wird möglichst an der École Polytechnique oder an der Offiziersschule Saint-Cyr absolviert. Der Berufserfolg ist dann gesichert, denn die Banken, Industriegesellschaften und Handelsfirmen bemühen sich aus Imagegründen um aristokratische Titelträger (siehe auch Kapitel 6.4).

5.17. *Franfois de Negroni,* La France noble, Paris 1974.

6. Statussymbole des beruflichen Aufstiegs

Die Existenz des kapitalistischen Wirtschaftssystems ist nicht gefährdet. Viele Unternehmer sind zwar durch die Studentenrevolte, Jusos und SPD/FDP-Koalition etwas verunsichert, sie müssen jedoch vorerst keinen breiten Druck der Bevölkerung in Richtung Sozialismus befürchten. Der Kapitalismus wird allerdings in kleinen Schritten in einer langen Entwicklung mehr Sozialismus integrieren. Bei diesem Prozeß wird aus der freien Marktwirtschaft nicht langsam eine sozialistische Planwirtschaft, sondern das bestehende System wird humaner, sozialer und dadurch auch effizienter.

An einer »sozialistischen Gleichmacherei« sind nur wenige interessiert, solange die Statussymbole des beruflichen Aufstiegs locken. Die Angestellten vom Büroboten über den Abteilungsleiter, den Direktor, das Vorstandsmitglied bis hinauf zum Generaldirektor oder Vorstandsvorsitzenden (der teilweise bereits zur Oberschicht hinüberwechselt, hier sind die Übergänge fließend) sind vom Geist der Aufstiegsmöglichkeiten erfüllt. Die Klassenzugehörigkeit kann durch den Aufstieg verbessert werden. Diesen Aufstieg auf einer konkret erkennbaren Karriereleiter wollen die breite Mittelschicht und die obere Unterschicht nicht verpassen. Dafür leben und arbeiten sie. Diese große Verlockung des Kapitalismus kann der Sozialismus in dieser Qualität nicht bieten, denn ihm fehlt die monetär wirklich lohnenswerte Prämie. Dieser Prämie und der erreichten Statussymbole wegen ziehen die lohnabhängigen Erwerbstätigen fleißig, pflichtbewußt und ehrgeizig den Karren der Unternehmer und Aktionäre.

Der berufliche und damit verbundene gesellschaftliche Aufstieg in der Betriebshierarchie ist eine verlockende, aber schwer besteigbare Pyramide. An der Pyramidenspitze ist nur für sehr wenige Platz, und weiter unten drängt sich die große Mehrheit. Beispielsweise verdienten 60625 Angestellte und Arbeiter der Kaufhof AG nach der Analyse des Geschäftsberichtes (durchgeführt von einem Redakteur der Zeitschrift >konkret<) 1972 im Schnitt 12991 Mark brutto im Jahr. Dagegen verdienten die Vorstandsmitglieder in der Pyramidenspitze pro Person 55mal mehr, nämlich 714000 Mark.

Die Kaufhof AG ist kein Einzelfall. Über eine halbe Million pro Jahr verdienten 1972 die Spitzenmanager in den Konzernen Daimler-Benz, BMW, Brinkmann und Karstadt. Die Belegschaft dieser Firmen hatte 1972 ein Pro-Kopf-Einkommen (brutto) von durchschnittlich 21455 Mark bei Daimler-Benz, 19078 DM bei BMW,

23966 Mark bei Brinkmann und 11866 Mark bei Karstadt. Das hohe Ungleichgewicht der Entlohnung zwischen Belegschaft und Leitenden macht zwar neidisch, aber es spornt auch an, zu versuchen, auf der Karriereleiter nach oben zu steigen und dadurch der begehrten Ungleichheit etwas näher zu rücken.

Bei einer Befragung von 250 deutschen Managern auf der mittleren Ebene (Jahresverdienst zwischen 40000 und 80000 Mark), die von dem Frankfurter Personalberater Dr. Maximilian Schubart durchgeführt wurde, zeigte sich, daß die Aufstiegschancen, wie nicht anders zu erwarten, bereits durch Qualifikation der Ausbildung eingeschränkt werden. Nur ein Prozent der Befragten hatte nur eine Volksschulbildung, 99 Prozent dagegen brachten eine bessere Schulausbildung mit. Insgesamt 70 Prozent kamen von der Universität oder einer technischen Hochschule.

In Amerika, dem viel gerühmten Karriereland, in dem angeblich jeder eine Chance hat, haben 95 Prozent der leitenden Angestellten eine Hochschulausbildung. Diese Prozentzahl basiert auf einer Umfrage der Zeitschrift >Fortune< in Zusammenarbeit mit dem Meinungsforschungsinstitut Yankelovick, Inc. unter den 500 größten amerikanischen Unternehmen.

Nicht jedes Hochschulstudium eröffnet mit einer gleich hohen Wahrscheinlichkeit die Türen in die Manageretagen. Diplom-Volkswirte und Diplom-Kaufleute haben in Deutschland nach der Schubart-Untersuchung die besten Chancen (45 Prozent), gefolgt von Diplom-Ingenieuren (28 Prozent) und Juristen (9 Prozent). Diese Akademikergruppen drängen von sich aus ins Management. Für Mediziner, Philologen, Chemiker, Physiker und Psychologen gibt es etwas andere Karrierewege.

In den Automarken der aufstrebenden mittleren Manager schlägt sich die Kaufkraft ihrer Bezüge nieder. Es steuern

Mercedes	28 Prozent
Opel	21 Prozent
BMW	16 Prozent
Ford	7 Prozent
Alfa Romeo	7 Prozent
Peugeot	7 Prozent
Porsche	2 Prozent

Das Statussymbol Auto wird ausführlicher im Kapitel 7.1 beschrieben.

Viele aufstrebende Nachwuchsmanager rauchen interessanterweise »Lord Extra«. Der Erfolg der Zigarettenschachtel mit dem goldenen Wappen liegt neben dem guten Marketing unter anderem am Image der Wörter Lord (seriös, vornehm) und Extra (besonders, außergewöhnlich). Der Raucher möchte mit seiner Markenwahl unbewußt ausdrücken, daß er sich selbst als etwas Besonderes empfindet. Und damit hat er nicht ganz unrecht, denn nur zwei Prozent der Erwerbstätigen (siehe Kapitel 5) können sich zu den leitenden Angestellten zählen. In der Betriebshierarchie, gemessen an seinem beruflichen Ansehen und seinem Jahreseinkommen, ist der leitende Angestellte tatsächlich ein »Mann extra«.

Nachwuchsmanager, die den Streß des Aufstiegs hinter sich gebracht haben und eine Spitzenposition einnehmen, leben länger als Durchschnittsmänner. Dies ermittelte die amerikanische Lebensversicherungsgesellschaft Metropolitan Life Insurance in einer Untersuchung über einen Zeitraum von 16 Jahren. Bis zum 85. Lebensjahr sterben bis zu 37 Prozent der Spitzenmanager weniger, als nach der amerikanischen Bevölkerungsstatistik zu erwarten wäre.[6.1.] Eine ähnliche Untersuchung in Deutschland wurde nach meinen Informationen bisher nicht durchgeführt.

Durch die Befriedigung an ihrer angesehenen Arbeit sind die amerikanischen Spitzenmanager ausgeglichener als der Durchschnittsmann, sie empfinden ihr Leben besonders sinnvoll. Sie fühlen sich außerdem ihren Mitmenschen in ihrem Wert überlegen, das erhält sie dynamisch und vital.

Es besteht eine enge Beziehung zwischen dem Berufsprestige und der Zufriedenheit mit dem eigenen Gesundheitszustand. Zu diesem Ergebnis kam eine Untersuchung vom Survey Research Center der Universität Michigan.[6.2.]

6.1. >Wirtschaftswoche<, Nr. 36, 1974, S. 68.

6.2. *Jürg Peter Hausmann,* Der überlastete Manager, Bern und Stuttgart 1969, S. 118.

Berufsgruppen	es fühlen sich gesund (in Prozent)	es sind mit ihrer Gesundheit unzufrieden (in Prozent)
Selbständige Akademiker	83	17
Manager	97	3
Angestellte	85	15
Gelernte Arbeiter	65	35
Angelernte Arbeiter	67	33
Ungelernte Arbeiter	65	35

Die Tabelle zeigt, daß sich Manager trotz der Pressemeldungen von der Managerkrankheit zu 97 Prozent subjektiv gesund fühlen, während nur 65 bis 67 Prozent der Arbeiter diese Angabe machen. Geht man davon aus, daß bei einer Befragung oft ein positiv gefärbtes Bild von der eigenen Person abgegeben wird (selbstverständlich leiden nicht nur 3 Prozent der Manager unter Symptomen der Managerkrankheit, sondern ein größerer Prozentsatz), ist auch wahrscheinlich der Prozentwert der Arbeiter zu optimistisch. Arbeiter sind wesentlich unzufriedener, als sie offen zugeben. Über die Gesundheitsstörungen der Arbeiter wird leider in der Presse zu wenig berichtet. Es gibt zwar den Begriff der Managerkrankheit, aber die Begriffe Arbeiterkrankheit oder Fließbandkrankheit tauchen nicht auf. Die Managerkrankheit und der Streß sind sogar Statussymbole der Mittelschicht. Wer managerkrank ist, bringt zum Ausdruck, wie sehr er sich für das Wohl der Firma und der Belegschaft einsetzt und daß er so gebraucht wird, daß er überfordert ist.

Die Berufskrankheiten der Arbeiter gelten dagegen als unattraktivere Verschleißerscheinungen. Darüber zu berichten erscheint vielen Journalisten weniger interessant. Journalisten leiden, da sie wie Manager einen intellektuellen Beruf ausüben, selbst unter der Managerkrankheit. Sie haben deshalb auch mehr persönliches Verständnis für die Probleme des Managements als für die Verschleißsymptome und Monotoniekrankheiten der Arbeiter.

In anderen europäischen Ländern zeigen sich gleichfalls größere Statusunterschiede im Berufsalltag. In Frankreich, dem Land, das die Revolutionsschlagworte »Freiheit, Gleichheit, Brüderlichkeit« prägte, ist für den beruflichen Aufstieg entscheidend, in der richtigen Gesellschaftsklasse erzogen worden zu sein. Auf den Visitenkarten der obersten Manager steht deshalb meist auch die Schule, als

Symbol ihrer elitären Erziehung. Die wichtigen französischen Schulen sind beispielsweise École Polytechnique, École Nationale des Ponts et Chaussées, École Nationale Supérieure des Mines, École Centrale des Arts et Manufactures, École des Hautes Études Commerciales, École Supérieure des Sciences Économiques et Commerciales und École Nationale d'Admini-stration.

Das Abschlußzeugnis einer dieser Eliteschulen ist fast schon ein Garantieschein für eine Karriere im Management. Französische Spitzenmanager zeigen ihr Standesbewußtsein nach außen deutlicher als deutsche Führungskräfte, die eher zu einem fast ängstlichen Understatement neigen.

In Paris sollen mehr Rolls-Royce zugelassen sein als im gesamten Kontinentaleuropa. Es wird allerdings auch geschätzt, daß französische Manager 25 Prozent mehr verdienen als deutsche. Etwa 80 Prozent der Konzernverwaltungen residieren in Paris. Für die Wirtschaft ist Paris also nach wie vor »ganz Frankreich« und die entscheidende Stadt für den beruflichen Aufstieg.

Das Land, in dem die Französische Revolution stattfand, dessen Bürger einmal für die Gleichheit der Menschen auf die Barrikaden gingen, ist heute ein Land mit manifestierten Klassenunterschieden. Die kleine Schicht der Reichen lebt in Paris wie Geld-Feudalherren. Zaghaft meldet sich wieder Kritik, der Volksmund spricht von der »Wirtschafts-Mafia«, und die Eliteschulen werden verbittert »Mandarinate« genannt.

Die Engländer, die den Snob und Dandy hervorbrachten, aber gleichzeitig auch das Understatement lieben, haben deftige Gehaltsunterschiede in der Angestelltenhierarchie. Sie führen den Titel Direktor jedoch nur auf dem Briefbogen, in der Anrede niemals. In der Berufswelt ist das Understatement weit verbreitet. Das Auto spielt als Statussymbol in England zum Beispiel eine geringere Rolle als in Deutschland und Frankreich.

Aber die Oberschicht ist auch in England sehr darauf bedacht, ihre »geschlossene Gesellschaft« möglichst zu erhalten. Die Wahl der richtigen Privatschule ist von großer Bedeutung. Die noblen und teuren Privatschulen schicken 35 Prozent der Studenten nach Oxford und Cambridge. Einer Statistik englischer Soziologen zufolge besuchten 71 Prozent der späteren Direktoren eine Eliteschule. Die Liberalen haben sich vorgenommen, Klassengegensätze und Standesvorteile abzubauen. Die Oberklasse wird sich dagegen natürlich heftig zur Wehr setzen.

Die Holländer messen den Erfolg sehr stark am finanziellen Maßstab. Reichtum gilt nach der calvinistischen Ethik als Beweis für ein gottgefälliges Leben. Die Holländer haben es schwerer, ein Vermögen zu erarbeiten, als die Bundesdeutschen, da ihr Gehaltssystem etwa 30 Prozent unter vergleichbaren Positionen in Deutschland liegt. Außerdem ist das Finanzamt härter (bis zu 73 Prozent Steuern zahlen Höchstverdiener, in Deutschland seit 1. Januar 1975 56 Prozent).

Die gesellschaftlichen Ränge werden in Holland im Briefverkehr zum Ausdruck gebracht. Einige briefliche Anreden von unten nach oben als Beispiele:

normaler Bürger	de Heer
angesehener Bürger	Weledelgeboren Heer
Bürgermeister	Edelachtbare Heer
Akademiker (Dr.)	Weledelgestrenge Heer
Universitätsdirektor	Edelgrootachtbare Heer
General	Excellentie
Gouverneur	Hogedelgestrenge Heer
Graf	Hooggeboren Heer

In Italien kann sich ein Anfänger in der Managerkarriere »Dirigente« nennen. Beim Fiat-Konzern gibt es allerdings unter 189000 Arbeitnehmern nur etwa 1 Prozent Positionen vom Dirigente an aufwärts.[6.3.] Nach dem Dirigente kommt der Aufstieg zum Procuratore, dann Vicedirettore, Direttore, Vicedirettore Generale und endlich Direttore Generale. In den meisten Firmen gibt es noch Stechuhren, nicht nur für Arbeiter, sondern bis hinauf zum Generaldirektor werden die Arbeitszeitkarten gestempelt.

Diese Gleichheit für alle wird jedoch eingeschränkt, wenn man erfährt, daß auf Äußerlichkeiten in der Kleidung Wert gelegt wird, wenn ein Angestellter das Büro seines Direttore betritt. Im sommerlich heißen Italien muß er Jackett und Krawatte tragen. Hemdsärmeligkeit, wie im kälteren Deutschland eher möglich, wäre undenkbar.

Auch in der sozialistischen DDR gibt sich der Genosse auf der Direktorebene statusbewußt. Mit der Position des Generaldirektors gehört er zur Elite und steht gesellschaftlich im hohen Rang neben Wissenschaftlern und Künstlern. Auch er leidet unter dem Streß

6.3. >Capital<, Nr. 10/1973, S. 119.

(Verantwortung für die Planerfüllung) seiner Führungsposition - aber er fühlt sich dennoch wohler als ein Arbeiter im »Arbeiter- und Bauernstaat«.

Auch die Führungskräfte der DDR sind fast alle Akademiker, etwa 40 Prozent diplomierte Wirtschaftler, 30 Prozent Fachschulingenieure, der Rest Diplom-Ingenieure und Naturwissenschaftler. Der Aufstieg ist eine Ochsentour wie in der Bundesrepublik. Der Gruppenleiter verdient weit weniger als in der BRD. Auto auf Firmenkosten sowie Sekretärin und eigenes Chefzimmer sind für ihn nicht selbstverständlich.

Im Sozialismus wird ebenso hart gearbeitet wie im kapitalistischen Westen, aber weniger verdient. Der Sozialismus, wie er sich in der DDR auswirkt, ist also eine wenig verlockende Alternative zur Statusgesellschaft der kapitalistischen Länder. Das sozialistische Wirtschaftssystem führt trotzdem zu den gleichen Problemen: Jeder will auch hier jeden beeindrucken und überflügeln. Die materiellen Möglichkeiten sind dafür im Kapitalismus besser.

Es ist sehr verständlich, daß die Bundesdeutschen auf ihren Kapitalismus stolz sind und ihn für das optimalere Wirtschaftssystem halten. Bei dieser Polarisierung wird leider übersehen, daß beide Systeme nicht gut sind, weil sie den Menschen psychisch vergewaltigen. Ein für die menschliche Psyche »richtiges System« wird auf beiden Seiten nicht entwickelt, da es die herrschenden Kräfte nicht wünschen.

Solange die Menschen gebannt nur auf die Pole Kapitalismus und Sozialismus starren, kann sich keine entscheidende Änderung vollziehen. Diese Situation läßt sich damit vergleichen, daß zwei Personen über den größeren Vorteil der Energien Wasserkraft oder Windkraft streiten, während sie die besseren Möglichkeiten der Kohle oder des Öls nicht erkennen können.

6.1. Der Anfänger

Der Anfänger tritt als eifriger und optimistischer Pyramidenkletterer in das Berufsleben ein. Er beginnt mit der Illusion, daß er es, wenn er nur will, vom Registrator bis zum Millionär bringen kann. Er liest die vielen goldenen Verhaltensregeln, die nach oben führen sollen, und versucht sie zu beachten. Die vier Regeln von Vance Packard in seinem Buch >Die Pyramidenkletterer< lauten beispielsweise: Sei hingabebereit, sei loyal, sei anpassungsfähig, sei etwas

ehrerbietig.[6.4.]

Die Verhaltensregeln in der Betriebshierarchie zwingen zur Anpassung und Ehrenbezeugung gegenüber den Chefs, wenn der Anfänger aufsteigen möchte. Vance Packard gibt vorsichtig zu bedenken: »Die Abänderung dieser Regeln zum Besseren hin dürfte eine vordringliche Forderung für die Zukunft sein.«[6.5.]

Während meiner zweijährigen Tätigkeit als Journalist für berufspsychologische Themen konnte ich Statussymbole in der Industrie genau beobachten. Ich besuchte 1968 und 1969 etwa 60 Personalleiter der größten deutschen Firmen und unterhielt mich mit ihnen über ihre Kriterien bei der Personalauswahl und die Bedingungen für den beruflichen Aufstieg. Dabei zeigte sich, daß die vier Regeln von Vance Packard nicht nur in den USA, sondern auch in deutschen Firmen gelten.

Der Anfänger muß sich zunächst extrem anpassen, sollte durch nichts anderes als durch Leistung auffallen, hingabebereit, loyal und ehrerbietig sein. Nach etwa ein bis zwei Jahren sollte er in seiner Tüchtigkeit etwas aggressiver werden. Seine Selbstsicherheit muß auffallen, denn er soll zeigen, daß er sich von Mitarbeitern und Kunden nicht einschüchtern läßt. Gegenüber der Firma und dem Chef sind allerdings nach wie vor Hingabebereitschaft und Ehrerbietung erforderlich. Die Aggressivität darf sich selbstverständlich nur gegen gleichrangige und tieferstehende Kollegen richten.

Der Anfänger in der Gruppe der Angestellten besitzt im Gegensatz zum Arbeiter mehr Vergünstigungen und Statussymbole. Wenn er sich jedoch in der Stufenfolge Anfänger, Abteilungsleiter, Direktor, Generaldirektor sieht, glaubt er, subjektiv noch so gut wie keine Statussymbole zu besitzen.

Er muß jeden Morgen eine Parklücke für seinen Wagen suchen und verfügt über keinen reservierten Platz mit seinem Kennzeichen. Er hat selbstverständlich auch keine eigene Sekretärin, sondern muß im Schreibpool fragen, wer Zeit für ihn hat. Sein Büro teilt er mit anderen Sachbearbeitern, es ist zu klein, kahl eingerichtet, und sein Schreibtisch ist meist alt. Keine Sekretärin kümmert sich um seinen Kaffee. Er kocht ihn entweder selbst oder holt ihn aus einem Automaten in der Kantine.

Der Anfänger ist also noch »eine graue Maus«, die sich mehr

6.4. *Vance Packard,* Die Pyramidenkletterer, Düsseldorf 1963, S. 139, 140, 143, 145.

6.5. siehe 6.4, S. 147.

Statussymbole erst verdienen muß. Meist können verschiedene Vergünstigungen je nach der entsprechenden Rangstufe zusätzlich das Gehalt aufbessern. Die Angestellten unter dem Abteilungsleiter erhielten 1970 bei Ford zum Beispiel 16,6 Prozent Rabatt, wenn sie den »Escort« kauften. Die mittleren Führungskräfte hatten es besser, sie fuhren 1970 einen Zweiliter-Wagen für 100 Mark im Monat zur Miete. Die oberen Führungskräfte fuhren noch günstiger: Sie erhielten das neueste Großmodell ganz auf Firmenkosten (alles finanzierte das Unternehmen). Die Familie erhielt zusätzlich einen Zweitwagen. Das Benzin für den Zweitwagen mußte allerdings selbst bezahlt werden.[6.6.] Ein Vorstandsmitglied des Kölner Fordwerks äußerte über diese rangabgestuften Vergünstigungen für Angestellte gegenüber der Zeitschrift >Capital<: »Wir sind nicht daran interessiert, daß die persönlichen Benefizien, die wir unseren leitenden Herren angedeihen lassen, für alle Welt sichtbar in der Zeitung nachzulesen sind.«[6.7.]

Nicht nur das Fordwerk bietet rangentsprechende Vergünstigungen. Angestellte im Warenhauskonzern Kaufhof AG durften 1970 sämtliche Waren mit 10 Prozent Rabatt kaufen - aber das galt nicht für alle Kaufhof-Angestellten. Vom Abteilungsleiter an aufwärts wurden 19 Prozent Rabatt gewährt.[6.8.] Dieses gestaffelte System der Vergünstigungen praktizieren viele Firmen. Gegen Vergünstigungen ist nichts einzuwenden, nur müßten sie nach meiner Meinung genau umgekehrt erfolgen. Die leitenden Angestellten verdienen mehr, also bekommen sie z.B. 10 Prozent Rabatt auf die Produkte des Konzerns, die einfachen Angestellten verdienen weniger und erhalten deshalb 15 bis 20 Prozent Rabatt als Ausgleich für ihr geringeres Einkommen.

Wer einen höheren Status einnimmt, erhält mehr Vergünstigungen, obwohl er sie gar nicht so nötig hätte. Das zeigt, daß die bestehende Statusstruktur bei jeder Gelegenheit gestützt wird. Wer unten ist, wird klein gehalten, und je höher jemand aufsteigt, desto besser wird er zusätzlich prämiert und gefördert.

Eine Tätigkeit, die besonders langweilig, schmutzig oder unangenehm ist (zum Beispiel Müllabfuhr, Kanalbau, Fließbandarbeit), müßte besonders hoch prämiert werden. Arbeit, die interessant, abwechslungsreich und sauber ist (z.B. Abteilungsleiter,

---

6.6. >Capital<, Nr. 11/1970, S. 195.

6.7. siehe 6.6, S. 195.

6.8. siehe 6.6, S. 196.

Direktor), sollte dagegen weniger prämiert werden. Wer sich in den acht Stunden seiner Berufstätigkeit besonders gut (in ästhetischer Umgebung) entfalten kann, sollte weniger verdienen als die Fließbandarbeiterin an der Exzenterpresse, die bei Lärm, Schmutz und Monotonie 5000mal dieselben Handgriffe ausführen muß.

Jedoch dazu wird es nie kommen. Diesen Gedanken wollen die leitenden Angestellten an den Schaltstellen der Macht nicht akzeptieren. Sie argumentieren so: Es kommt nicht auf die Schönheit des Arbeitsplatzes an, auch nicht auf Ruhe oder Lärm, Klimaanlage oder staubige 60 Grad Celsius im Schatten, auch nicht auf kreative Selbstverwirklichung - sondern auf die große Verantwortung und Intelligenz hinter dem Chefschreibtisch. Über diese Intelligenz verfügt die Akkordarbeiterin an der Exzenterpresse jedoch nicht. Sie führt acht Stunden 5000mal dieselben Handgriffe aus, weil sie hier nicht denken muß. Sie könnte es auch gar nicht, selbst wenn sie wollte oder sollte.

Damit ist das Thema erledigt, weil nun scheinbar klar bewiesen ist, daß hinter einem Chefschreibtisch höhere Gehälter und größere Vergünstigungen gerecht sind, hinter einer Presse oder einem Anfängerschreibtisch dagegen nicht.

Wer hat nun recht? Die Arbeit bei Lärm und Schmutz müßte gut bezahlt werden, die Kopfarbeit, die eine Entfaltung der Fähigkeiten in eleganter Atmosphäre mit Klimaanlage gestattet, selbstverständlich auch. Alle Arbeitnehmer müßten gleich gut bezahlt werden. Bei den unterschiedlichen Vergünstigungen und Statussymbolen wird es jedoch bleiben, denn die Unternehmensleitung rechnet damit, daß durch den Leistungskampf um mehr Statussymbole (Prämien) die Leistung angestachelt wird und sich jeder um seiner Karriere willen besonders engagiert fürs Unternehmen einsetzt, was dem Unternehmer nützt, also allen nützt und letzlich den Oberen besonders.

Der Anfänger legt sich ehrgeizig ins Zeug, denn er trägt den »Marschallstab im Tornister«. Der Leistung wird ein Anreiz geboten. Wer wenig leistet, wird nicht befördert oder fliegt hinaus. Das Unternehmen dressiert so den Arbeitnehmer mit Lob (Statussymbolen) und Strafe (kein Aufstieg, Degradierung oder Kündigung).

6.2. Der Abteilungsleiter

Der amerikanische Bankier Robert N. Hilkert drückte aus, wie ein Angestellter, der aufsteigen möchte, denken sollte: »Ich habe die Überzeugung gewonnen, daß es für den einzelnen einfacher ist, sich

in dem, was er will, anzupassen, als es für einen Betrieb wäre, bestehende Anforderungen abzuändern.«[6.9.] Unternehmen sind reformschwere Kolosse und haben mit Sozialrevolutionären wenig Geduld.

Der Lohn der Leistung und Anpassung (oder der gelungenen Dressur) ist der Aufstieg zum Abteilungsleiter. Etwas Glück und ein kleiner neurotischer Einschlag sind für diesen Erfolg mit entscheidend. Der amerikanische Betriebspsychologe Dr. James N. Farr sagte: »Wer in der Industrie Erfolg haben will, braucht einen riesigen Vorrat Energie. Wer besitzt ihn? Es ist derjenige, der bedrückt und verkrampft ist, wenn er nicht vorwärtsdrängen kann.«[6.10.] Nach meinen eigenen Beobachtungen trifft dies auch auf deutsche Verhältnisse voll zu.

Statussymbole sind dem leistungsmotivierten, durchsetzungswilligen Aufsteiger teilweise wichtiger als ein höheres Gehalt, weil sie seinen Erfolg deutlich sichtbar machen. Er muß als Abteilungsleiter zum Beispiel morgens keine Parklücke in den umliegenden Seitenstraßen suchen, sondern kann seinen Wagen direkt auf dem Firmengelände abstellen. Er hat ein eigenes Büro und eine eigene Sekretärin, die Besucher abwimmelt, Kaffee kocht und wichtige Korrespondenz sofort tippt. Das lästige Bitten im Schreibpool entfällt. Er kann hier nicht mehr vorn Anfängerkollegen Müller ausgestochen werden, der ärgerlicherweise immer behauptet hat, seine Briefe seien eiliger. Der Chefsessel ist aus Leder oder Lederimitation. Er hat jetzt unter Umständen eine eigene Sitzecke mit Besuchertisch, in jedem Fall jedoch einen Besucherstuhl, der seinem Schreibtisch gegenüber steht.

Selbstverständlich kocht die Sekretärin jederzeit Kaffee. Er muß also nicht mehr zum Automaten laufen oder in der Kantine bestimmte Uhrzeiten einhalten. Der Abteilungsleiter hat eine mittlere Führungsposition erreicht. Er befindet sich hier in einer besonders schwierigen Situation. Sein Einfluß ist zwar gewachsen, aber er ist auch noch leicht antastbar. Der Direktor steht über ihm, und sein Erfolg steht und fällt mit dem guten Draht zu ihm. Er muß sich also nach wie vor anpassen. Er schnuppert zwar etwas schöpferische Freiheit, spürt deshalb aber um so härter die noch bestehenden Fesseln.

Die Psychosomatik des Abteilungsleiters ist sehr gefährdet.

6.9. siehe 6.4, S. 138.

6.10. siehe 6.4, S. 191.

Vance Packard charakterisiert diese Situation mit einem etwas überspitzten, aber amüsanten Satz eines US-Managers: »Nur der Manager ist wahrhaft ein Manager, dessen Konsum an aufputschenden Pillen seinen Verbrauch an Beruhigungsmitteln gerade um so viel übertrifft, daß ihm noch genügend Energie bleibt, einmal wöchentlich seinen Psychiater zu besuchen.«[6.11.] Dieser Satz ist ironisch gemeint, denn einen Psychiater, Psychotherapeuten oder Diplom-Psychologen suchen Abteilungsleiter (und leitende Angestellte der höheren Stufen) selten auf. Sie können das mit ihrem Selbstbild der Tüchtigkeit schwer vereinbaren.

In meiner eigenen Praxis konsultieren mich vorwiegend Frauen (65 Prozent), Männer aus der Schicht der Anfänger (15 Prozent) und Eltern (20 Prozent), deren Kinder Leistungsstörungen haben. Frauen sind eher bereit, sich selbst einzugestehen, daß sie den Rat eines Psychologen oder Psychotherapeuten brauchen und seelisch leiden. Männer können das mit ihrem (in Kapitel 3 beschriebenen) Männlichkeitsideal nicht vereinbaren. Sie wollen keine »Weichheit und Sensibilität« zulassen. Und der Gang zum Psychologen wäre ein Eingeständnis, daß sie selbst zu schwach sind, ihre Probleme zu lösen. Sie glauben, daß sich ein Mann stets selbst helfen können muß, ohne eine psychologische Beratung in Anspruch zu nehmen.

Die Anfänger kommen vorwiegend, um sich Karriererat zu holen. Sie hoffen, durch mehr Selbstbewußtsein und Überwindung von Minderwertigkeitsgefühlen schneller dem ersehnten Ziel des Aufstiegs nahe zu kommen. Psychologische Beratung ist für sie also eine Art Karrieretraining, ein modernes, progressives »Trimm dich psychisch, um deinem Konkurrenten einen Schritt voraus zu sein«, etwa in diesem Sinne: Wer mich überrunden will, muß früher aufstehen, ich war schon in der Gesprächstherapie.

Ein Abteilungsleiter konsultiert erst die psychotherapeutische Beratung, wenn er wirklich fertig ist (erster Herzinfarkt oder kurz vor der Ulcus-Operation, Alkohol- oder Tablettensucht). Er ist jedoch meist seelisch und körperlich krank, weil er seine Managerfunktion innerlich nicht voll bejahen und sich täglich so verhalten muß, wie es ihm im Grunde zuwider ist.

Dieser Abteilungsleiter schafft auch durch Psychotherapie die sogenannte Karriere nicht. Er erkennt hier seine Fehlsteuerung, wird ruhiger und beginnt, seine bisher unterdrückten Impulse zu entfalten. Die Behandlung kann zur Lebensrettung werden und führt zum

---

6.11. siehe 6.4, S. 314.

vorläufigen Aufstiegsstopp. Die Symptome der Überforderung (Müdigkeit, Nervosität, Unausgeglichenheit, Reizbarkeit) verschwinden. Die bisher begehrten Statussymbole verlieren an Glanz und Gewicht. In dem Buch >Der Karriere-Terror<[6.12.] hat Con Berner 1972 plastisch beschrieben, wie hoch der Preis des Berufserfolges für viele Manager sein kann.

6.3. Der Direktor

Der Unterschied zwischen einem Direktor und Generalbevollmächtigten (siehe Kapitel 6.4) kann in der Industrie sehr groß oder auch sehr gering sein. Das sicherste Rangmerkmal ist die Höhe des Jahreseinkommens und die Art und Anzahl der Statussymbole. Ein Direktor sitzt selbstverständlich im eigenen Chefzimmer und beschäftigt ein bis drei Sekretärinnen im Nebenzimmer, dem Sekretariat. Auf dem Firmenparkplatz ist die Parkfläche mit seinem Kennzeichen markiert. Ein Firmenchauffeur steht ihm meist nicht zur vollen Verfügung. Der Chauffeur des Generaldirektors springt jedoch bei einer wichtigen Dienstfahrt ein.

Der Büroraum des Direktors ist meist größer als der des Abteilungsleiters, aber selbstverständlich kleiner als der des Generaldirektors. Bei dem Warenhauskonzern Karstadt AG recherchierte 1972 das Wirtschaftsmagazin >Capital< die genauen Quadratmeterzahlen: »Exakt 51,5 Quadratmeter ist das größte, was ein Karstadt-Karrierist erreichen kann. Nur die sechs Vorstände (unter den 57000 Mitarbeitern des Einzelhandelsriesen) sitzen in so großen Räumen. Die Büros für die Männer der nächstniedrigeren Ebenen - für die 14 Direktoren - sind um 20,25 Quadratmeter kleiner, und den 120 Abteilungsleitern im dritten Glied stehen nur 18,75 Quadratmeter für ihre Dienstgeschäfte zu. Die restlichen 2500 Angestellten der Zentralverwaltung tippen und telefonieren in Großraumbüros.«[6.13.]

Die Machtposition der Direktoren ist nicht überall gleich. In einer deutschen Bank existieren fünf verschiedene Direktorenarten. Der Abteilungsdirektor einer Filiale verdient zwischen 35000 und 40000 Mark pro Jahr, der Direktor in der Hauptverwaltung bis zu 100000 Mark mehr. Die Bedeutung einer Position kann also nicht allein mit dem Titel Direktor erfaßt werden.

6.12. *Con Berner,* Der Karriere-Terror, Düsseldorf 1972.
6.13. >Capital<, Nr. 6/1972, S. 151.

Damit der Herr Direktor unterwegs nicht mit gewöhnlichen Sterblichen auf engem Raum in überraschenden Kontakt kommt, gibt es in vielen Firmen Chefaufzüge (Bonzenheber) und Aufzüge für die Mitarbeiter (Proletenbagger). Der ehemalige VW-Generaldirektor Heinrich Nordhoff trug seinen eigenen Liftschlüssel stets an einem Bund, an der Hose befestigt, bei sich. So war gewährleistet, daß sein Aufzug nur für ihn dienstbereit war, und auch kein »einfacher Angestellter« konnte mit ihm unvermittelt ein leutseliges Gespräch über Absatzzahlen beginnen.

In manchen Bürohäusern gibt es nur einen Aufzug. Hier kommt es dann in einigen extremen Fällen sogar vor, daß alle Angestellten vom Pförtner aus dem Fahrkasten gejagt werden, wenn der oberste Boß sich vom 10. in den 7. Stock begeben will.

Die unteren Angestellten empfinden zwar Neidgefühle, oft auch ein mißlauniges Gefühl der Erniedrigung über das Statusverhalten ihrer Chefs, aber sie finden zu keinem Protest, da sie die Abstufung der Statussymbole von oben nach unten subjektiv doch als gerecht empfinden.

Hier einige weit verbreitete Meinungen von Angestellten über das Statusverhalten der Direktoren:

- Der Tüchtige und Erfolgreiche soll seinen Erfolg auch genießen können. Sonst hat er ja nichts davon.
- Wenn ich Direktor oder Generaldirektor wäre, wollte ich selbstverständlich auch, daß man mich respektvoll behandelt. Jeder wollte das.
- Die Menschen sind nun einmal nicht gleich, es gibt Schwächere und Stärkere, Klügere und Dümmere. Wer stärker und klüger ist, der kann und soll mehr Geld verdienen und sich deshalb auch mehr leisten.
- Das ist wie beim Militär, man muß sofort erkennen können, wer etwas zu sagen hat und wer nicht. Wenn der Chef jedesmal erklären müßte, er sei der Chef, kann keine Befehlshierarchie funktionieren.
- Ich bin zwar nur Sachbearbeiter, aber ich möchte ja auch nicht mit der Putzfrau und der Fließbandarbeiterin auf eine Stufe gestellt werden.
- Im Tierreich ist es doch genauso. Das Leittier wird von den anderen respektvoll behandelt, das ist ganz natürlich.

Bei Diskussionen über Statussymbole und Privilegien der

Erfolgreichen und Autoritäten habe ich immer Äußerungen dieser Art gehört. Ich hörte nie von einem Arbeitnehmer unterhalb der Direktorenebene den Satz: Daß ein Direktor mehr verdient, ist ungerecht, er sollte genausoviel verdienen wie ich. Daß er einen größeren Büroraum zur Verfügung und von der Firma einen Geschäftswagen gestellt bekommt, ist ungerecht. Zwischen mir und ihm sollten keine unterschiedlichen Statussymbole stehen. Dieser Gedanke der Gleichwertigkeit erscheint dem Rangniederen absurd. Er kann sich diese Gleichwertigkeit in der Realität nicht vorstellen. Wenn er gefragt wird, ob er sich eine Reform in dieser Richtung wünscht, lächelt er etwas amüsiert und verneint. Stellen Sie selbst einmal diese Frage und studieren Sie die Antworten, die Sie erhalten.

Die meisten Angestellten beobachten ihre Chefs mit einer Art Haßliebe. Sie hassen ihren höheren Rang, aber sie lieben und bewundern die Statussymbole der Macht in ihren Träumen. Sie hassen den Zwang zur Unterordnung, aber sie verlieben sich in die Vorstellung, selbst einmal Chef zu sein, befehlen zu können und in dieser Position selbst gehaßt und bewundert zu werden.

Wer in unser fein differenziertes Rangsystem hineingeboren wurde, ist von diesem Rang- und Rollenbewußtsein geprägt. Die von Autoritäten erlittenen Frustrationen nähren seine Sehnsucht nach eigener Autorität. Er möchte in diesem System integriert aufsteigen, um selbst Macht ausüben zu können. Er reagiert die selbst erlittenen Frustrationen frustrierend an schwächeren Sündenböcken ab.

Am besten profitieren die Ranghöchsten (die Superreichen) von diesem System. Sie haben deshalb natürlich kein Interesse daran, die wirkliche Ranggleichheit zu fördern. Selbst wenn ein Firmeninhaber die Gleichheit durch gleiche Gehälter für alle Mitarbeiter realisieren wollte, würde er von den Rangniederen für verrückt erklärt. Es ist unvorstellbar, daß ein Direktor, Vorstandsmitglied oder Unternehmer auf seine Privilegien verzichtet und diese Gleichheit anstrebt.

6.4. Die Spitzenmanager

Zu den Spitzenmanagern zählen der Generalbevollmächtigte, das Vorstandsmitglied, der Generaldirektor und der Vorstandsvorsitzende. Auch auf diesen höchsten Chefebenen gibt es noch große Statusunterschiede. Berthold Beitz beispielsweise, Generalbevollmächtigter der Firma Krupp, ist ein souveräner Chef

und verdiente 1971 etwa eine Million Mark im Jahr. Der Kaufhaus-Unternehmer Helmut Horten dagegen beschäftigte einst 16 Generalbevollmächtigte für je 150000 Mark pro Jahr. Also auch der pompöse Titel »Generalbevollmächtigter« wird von Firma zu Firma mit unterschiedlicher Macht und anderem Status ausgestattet.

Die höchste Stufe in einer Firmenhierarchie nimmt der Geschäftsführer, Generaldirektor oder Vorstandsvorsitzende ein. Er residiert meist nicht nur in einem großen Büro, sondern in einer Chefsuite, im Sinne der leicht verständlichen Symbolik meist im obersten Stockwerk, obwohl das die bereits geschilderten Aufzugsprobleme mit sich bringt. Seiner Chefsekretärin unterstehen eine bis fünf Sekretärinnen. Der Chauffeur betreut einen Wagenpark mehrerer Dienstfahrzeuge. Zur Chefsuite gehört oft ein Speisezimmer, in dem ein Steward die Speisen und Getränke serviert. In einem separaten Bad kann er sich jederzeit entspannen, und selbstverständlich besitzt er eine eigene Toilette.

Zur obersten Chefausrüstung gehört manchmal ein Firmenjet oder Hubschrauber, mit denen Geschäftsreisen unabhängig vom Lufthansa-Flugplan absolviert werden können. Beim Bundesamt für Luftfahrt sind über 100 Helikopter auf Firmen- und Inhabernamen registriert, unter anderem der Illustriertenverleger Dr. Franz Burda, der Lakritzenhersteller (Haribo) Dr. Hans Riegel, der Geschäftsführer von Blendax, Hanns F. Honstetter.

Generaldirektoren und Vorstandsvorsitzende sind die Inkarnation des tüchtigen Profitmachers. Nur mit diesem kapitalistischen Image können sie ihre Position halten und weiter stärken, denn der Inhaber möchte Gewinne und die Aktionäre wollen Dividenden sehen.

Dr. Fritz Aurel Goergen, ehemals Generaldirektor und Mehrheitsaktionär der Henschel-Werke, sagte frisch und frei von sich: »Ich habe nie behauptet, ein Wohltäter der Menschheit zu sein.«[6.14.] Nicht ein Wohltäter der Menschheit, aber seiner Firma! Die Universität Bochum machte ihn zum Dr. h. c. und die Technische Hochschule zum Ehrensenator. Die Zeitschrift >konkret< schrieb über sein Verhalten als Manager: »Er handelte nach dem Ruhrgebietssong: >Haut se, haut se, haut se vor die Schnauze. Haut se, haut se, haut se vorn Ballon.<«[6.15.]

Amerikanische Betriebsanalytiker sollen ihm - Presseberichten

---

6.14. >konkret<, »Prinz Aurel Goergen«, von Alexander Goeb.
6.15. siehe 6.14, S. 20.

zufolge - eine Statue mit der Aufschrift »Dem größten Sklaventreiber der Welt« geschenkt haben. Fritz Aurel Goergen war der oberste Chef von etwa 13000 Henschel-Arbeitnehmern, die er zu Höchstleistungen »zum Wohle der Wirtschaft und des Staates« anspornte. Die Arbeitnehmer schuften heute immer noch, der tüchtige und kluge Dr. Fritz Aurel Goergen (»Niemals wieder will ich mehr Angestellter eines großen Unternehmens sein«) privatisiert in der steuerfreundlichen Schweiz mit seinen verdienten Millionen.

Der ehemalige Generaldirektor des VW-Konzerns, Rudolf Leiding, steuerte den Konzern 1974 durch die Absatzkrise. Er hatte keine leichte Aufgabe und wurde von den Arbeitern des Konzerns bemitleidet. Keiner wollte angeblich 1974 in seiner Haut stecken. Der Arbeiter Horst Winkler, 14 Jahre bei VW, vertraute der konservativen >Bild-Zeitung< an: »Leiding, der hat doch nur die Bänder immer schneller laufen lassen. Wenn das der alte Professor Nordhoff wüßte - der würde sich im Grabe umdrehen.«[6.16.] Horst Winkler gab mit 9000 Mark Abfindung aufgrund der ausgesetzten Kündigungsprämie seinen Arbeitsplatz auf.

Die Absicht der Krisenbewältigung war transparent: Arbeiter entlassen, Löhne sparen, die Bänder schneller laufen lassen, die restlichen Arbeiter mit der Krisenangst im Nacken noch schneller und härter schuften lassen. Helga Leiding, in zweiter Ehe mit dem Generaldirektor verheiratet, bekannte: »Er ist ein Mensch mit zwei Seelen. Im Geschäft ist er hart, zu Hause ist er warm und weichherzig.«[6.17.] Ein guter Kern in rauher Schale - und alle finden das richtig - ein tüchtiger Mann also. Zu seiner Familie ist er gut, aber nach außen eisenhart, so muß ein Manager sein, daran wird nicht gezweifelt. Solange die Arbeiter sich durch das schneller laufende Band unterdrücken lassen, gibt der Erfolg Herrn Leiding recht. Die Bilanz muß Gewinne ausweisen, ob die Arbeitnehmer darunter leiden, ist weniger wichtig.

Ich hoffe, daß der Leser die Ironie bemerkt. Im nächsten Abschnitt gehe ich auf das Problem Humanität am Arbeitsplatz und unternehmerisches Ethos ausführlicher ein.

6.5. Die Unternehmer

Die Unternehmer, Firmeninhaber und Hauptaktionäre haben nichts

---

6.16. >Bild-Zeitung<, 4. 9. 1974, »Der VW-Chef hat heute Geburtstag. Sagt uns, wie der Leiding ist.«

6.17. siehe 6.16.

mit den Kämpfen des beruflichen Aufstiegs in der Firmenhierarchie zu tun, denn sie schaffen Arbeitsplätze und lassen Arbeitnehmer in ihren Firmen beruflich aufsteigen. Sie stehen an oberster Stelle, denn ihnen gehört die Firma, sie verfügen über den erwirtschafteten Gewinn, sie sind also die letzten Instanzen, und nur sie können letztendlich zu fast unbegrenztem Reichtum gelangen.

Auch die mächtigen Generalbevollmächtigten sind nur Angestellte. Wenn sie das Spitzengehalt von einer Million Mark pro Jahr verdienen, gehören sie zwar zu den oberen 15000 Millionären der Bundesrepublik, aber sie sind durch ihr Gehalt limitierte Millionäre. Der geschickte Unternehmer kann dagegen unvergleichlich viel reicher werden.

Der Aufstieg in die höchsten Vermögensregionen führt in unserem Wirtschaftssystem also nur über die Unternehmerkarriere. Hier sind die teuersten Statussymbole möglich (Kapitel 5.3 »Elitesymbole der Oberschicht«). Der Aufstieg zu großem Reichtum und für die Unter- und Mittelschicht nur schwer vorstellbarer Macht ist dem Unternehmer durch die beschriebene Karrierebereitschaft dieser beiden Schichten möglich. Sie stellen seine Produkte her, verkaufen sie, kaufen sie selbst, zeugen Kinder, erziehen sie zu Arbeitern in seinen Unternehmen, damit sie seine Produkte herstellen, die sie wieder kaufen. Der Unternehmer verdient also an seinen Arbeitskräften mehrfach, einmal als Arbeitgeber und an den Arbeitnehmern als Konsumenten seiner Waren. Diesen Vorgang nennt man in der betriebswirtschaftlichen Sprache »wirtschaftlicher Kreislauf«.

Der Unternehmer Alfons Müller-Wipperfürth wurde 1974 in der bereits erwähnten ARD-Sendereihe »Kraftproben« gefragt: »Haben Sie nicht Hemmungen, mit dem Statussymbol Rolls-Royce hier in Tunesien herumzufahren?« Seine Antwort: »Der Präsident Bourgiba fährt ja auch einen Rolls-Royce.« Der Unternehmer empfindet über seine Statussymbole, die einem Staatspräsidenten entsprechen, meist aber weit darüber hinausgehen, keine Hemmungen. Warum auch? Er hat seinen Reichtum im Sinne der Gesetze auf legale Weise erwirtschaftet.

Der tunesische Präsident Bourgiba ist zum Beispiel froh, wenn von Unternehmern Arbeitsplätze in seinem Land geschaffen werden. Wenn es ohne Mutterschutz, Gewerkschaft und Mitbestimmung geht, um so besser. Der ehemalige Chefredakteur der Zeitschrift >Wirtschaftswoche<, Claus Jacobi, schrieb am 28. Juni 1974 über deutsche Unternehmer sehr richtig: »Im Kapitalismus nun sind die

Unternehmer die herrschende Klasse.«[6.18.] Er gibt aber auch zu: »Alle Einwände geschenkt: Der Kapitalismus ist ungerecht.«[6.19.]

Er ist deshalb ungerecht, weil ein erfolgreicher Unternehmer im Jahr l0000mal soviel verdienen kann wie einer seiner angestellten lohnabhängigen Arbeiter. Das ist auch nach dem vielgerühmten Leistungsprinzip ungerecht. Der Fleißigere und Strebsamere soll mehr verdienen, das leuchtet ein, aber daß ein Unternehmer l0000mal strebsamer und fleißiger sein soll, das kann wohl nicht richtig sein. Nicht sein Fleiß macht ihn reich (es soll nicht bestritten werden, daß viele Unternehmer sehr fleißig sind), sondern in erster Linie sein eingesetztes Kapital erhebt ihn über den Durchschnitt.

Der normale Arbeitnehmer kann nur seine Körperkraft und seine Bildung einsetzen, denn er verfügt meist über kein Kapital. Claus Jacobi gab 1974 den Unternehmern journalistische Schützenhilfe bei ihrem Streben nach mehr und mehr Vermögenszuwachs in ihrer Hand: »Wenn es der Produktion nützt, muß ein Unternehmer die Umwelt verschmutzen, soweit es ihm gesetzlich erlaubt ist. Das ist nicht nur sein Recht, sondern seine Pflicht, Besitzern und Belegschaft gegenüber. Tut er es nicht, schadet er dem Werk, hilft er der Konkurrenz, soll er als Unternehmer abtreten und Pfarrer oder Juso werden ... Ihre soziale Aufgabe ist es, Profit zu machen - zum Nutzen der Allgemeinheit, auf ihre ruchlose Art, in ungerechter Höhe.«[6.20.]

Selten las ich eine so ehrliche Verteidigung der Unternehmer. Umweltschutz, Lebensqualität, humane Arbeitsbedingungen, körperliche und psychische Gesundheit sind nur Sache des Unternehmers, soweit er gesetzlich gebunden ist. Für mehr Menschlichkeit und Gleichheit einzutreten ist deshalb die Aufgabe und Pflicht der Arbeitnehmer, Psychologen, Politiker und Gesetzgeber.

Auch Professor Dr. Burghard Freudenfeld, Direktor des Kölner Instituts der Deutschen Wirtschaft, verteidigt das bestehende Statussystem der egoistischen Ungerechtigkeiten mit deutlichen Worten: »Die Frage ist, wie wir dieses Element des Egoismus und der Expansion, ohne den unternehmerische Wirtschaft nicht vorstellbar ist - wer das zu leugnen versucht, weiß nicht, wovon er spricht - (siehe Kapitel 2.4. »Das Autoritätsproblem«), wenn wir diesen Egoismus, diese Expansion herausnehmen, dann kann das

---

6.18. >Wirtschaftswoche<, Nr. 26/1974, S. 27.

6.19. siehe 6.18, S. 27.

6.20. siehe 6.18, S. 32.

System von vornherein schon anthropologisch nicht funktionieren, dann muß ich bei der Egalität unter Hinnahme von Ineffizienz landen. Es gibt hier keinen dritten Weg.«[6.21.]

Es wird also von den Verteidigern der unternehmerischen Wirtschaft angenommen, daß mehr Gleichheit zu mehr wirtschaftlicher Ineffizienz führt. Anders ausgedrückt: Wenn mehr und mehr Menschen einen gleichen Status einnehmen, sich auch als gleich empfinden, führt das zu geringerer wirtschaftlicher Effizienz. Die Bestrebungen nach mehr Gerechtigkeit und Humanität müssen aber zwangsläufig zu mehr Gleichheit führen. In Deutschland gab es seit Bismarck ein langsam ansteigendes soziales Gerechtigkeitsbewußtsein. Privilegien wurden teilweise abgebaut, mehr Chancengleichheit ermöglicht. Die wirtschaftliche Entwicklung brachte aber nicht weniger Wohlstand für wenige, sondern mehr Wohlstand für alle. Auf dem Weg zu mehr Gleichheit wurden bisher einige der gröbsten Ungerechtigkeiten beseitigt. Das Mutterschutzgesetz wurde entwickelt, Frauen können mittlerweile studieren, Lehrlinge erhielten mehr Rechte, Homosexuelle dürfen sich etwas freier fühlen - um einige Erfolge der Humanität zu nennen.

Aber es existieren immer noch sehr viele grobe Ungerechtigkeiten, Chancenungleichheiten und darüber hinaus Privilegien für einige wenige. Der Weg zu mehr Gleichheit wurde zwar eingeschlagen, aber vom Ziel einer Gesellschaft ohne Statusunterschiede sind wir noch weit entfernt. Man kann nur einen sehnsüchtigen Blick in dieses Land Utopia werfen, das die heute lebenden Menschen nicht mehr erreichen werden, das die Menschheit nach der Meinung von Pessimisten nie erreichen wird.

Vorerst kämpfen die Menschen einzeln und in Interessengruppen solidarisiert um kleine schrittweise Vergünstigungen. Es geht nur selten um mehr Gerechtigkeit und Gleichheit für alle, denn meist versucht jeder einzeln oder jede Interessengruppe für sich ihre egoistischen Ziele zu realisieren. Der einzelne Sieger kann sich über seinen Erfolg deshalb nie aus vollem Herzen freuen, er sieht oft eher aus, als hätte er in eine Zitrone gebissen.

Wer durch die Unterdrückung seiner Mitmenschen und die Verhinderung der Gleichwertigkeit Geld verdient, kann sich nicht richtig freuen, selbst wenn er ein Meister der Verdrängungstechnik wäre. Er muß die Reaktionen der Unterdrückten stets kontrollieren

---

6.21. AJESEC-Jahresbericht 1974, »Das Selbstverständnis des Unternehmers - Darstellung und Selbstdarstellung in der Öffentlichkeit«, von Burghard Freudenfeld, S. 50.

und wachsam die Ungleichheit zu bewahren versuchen. Nochmals sei wiederholt, was der Versicherungsmillionär und Unternehmer Hans Gerling auf einer Geschäftsführer-Tagung sagte: »Angstmachen ist im gegenwärtigen Zustand der Wirtschafts-entwicklung ein günstiges und zuverlässiges, ja sogar notwendiges Rezept.« Wozu? Um das Heer der Unter- und Mittelschicht, der hierarchisch abgestuften Ungleichen von ihren Träumen nach mehr Gleichheit abzulenken. Wer um die Erhaltung seines Arbeitsplatzes kämpft, mit der kleinen Hoffnung, daß es für ihn durch einen beruflichen Aufstieg besser wird, wenn er sich anpaßt und anstrengt, verliert die Lust an utopischen Ideen. Die Angst stutzt ihm die Flügel.

7. Gekaufte Statussymbole

Was macht die Menschen glücklich, und was ist Glück überhaupt? Für viele ist Geld der Glücksfaktor Nummer eins, denn mit Geld können die sichtbaren Symbole des Erfolges gekauft werden. Wegen dieser Symbole wird hart gearbeitet und um mehr Status gekämpft.

Philosophen und Psychologen denken über das Glück anders. Für sie ist materieller Wohlstand nur eine untere Stufe des Glücks. Die meisten Menschen verharren auf dieser untersten Stufe des Glücks. Wer täglich um sein Existenzminimum kämpfen muß und die Erfolgssymbole des Wohlstandes aufgrund des eingefleischten Statusbewußtseins kauft, hält das für eine wichtige Voraussetzung zu seinem Glück. Er kennt keine Alternative, denn sein Horizont ist durch das geschlossene System der Statusgesellschaft begrenzt. Man sollte also nicht glauben, daß die Menschen in den USA oder Europa wirklich glücklich sind, wenn sie bei Umfragen behaupten, glücklich zu sein.

Wie weit haben es die Bundesbürger mit ihrem Wohlstand gebracht? Über welche Besitztümer zum Beispiel verfügen die Arbeitnehmerhaushalte? Nach den Angaben des Statistischen Bundesamtes Wiesbaden besaßen 1973 Arbeitnehmerhaushalte mit mittlerem Einkommen (1900 DM brutto monatlich) in Prozent:

einen Fernsehapparat	98
einen Kühlschrank	97
eine Waschmaschine	95
ein Radio	94
einen Fotoapparat	93
einen Pkw	69
einen Plattenspieler	62
eine Tiefkühltruhe	38
ein Telefon	37

Diese langlebigen Gebrauchsgüter können heute nur noch in besonderer Luxusausführung zu den Statussymbolen gerechnet werden. Sie gehören mittlerweile zur Grundausrüstung einer technischen Zivilisation. Bei der Tiefkühltruhe (38 Prozent) und dem eigenen Telefonanschluß (37 Prozent) wird es bereits schwierig zu beurteilen, ob sie schon in Standardausführung zu den

Statussymbolen zu rechnen sind. Jeder Konsumgegenstand, den sich mindestens drei Viertel der Bevölkerung nicht leisten können, könnte per se als Statussymbol betrachtet werden.

Konsum, der demonstriert, daß man zur gehobenen Verbraucherschicht gehört, befriedigt das Geltungsstreben. Als Schreibwerkzeug leistet zum Beispiel der Kunststoffkuli für 1,50 Mark seine Dienste bestens. Dennoch richtet sich das Streben des erfolgshungrigen Mannes nach einem silbernen Kugelschreiber für etwa 140 Mark. Um sich die Zigarette anzuzünden, genügt eigentlich eine Streichholzschachtel für 10 Pfennig. Der Ehrgeizige aus der oberen Mittelschicht strebt jedoch nach einem Feuerzeug aus massivem Goldblock herausgearbeitet für 3700 Mark. Wer es sich leisten kann, sucht das Teure und Ausgefallene, obwohl das Preiswerte gleich gut funktioniert. Aber was jeder hat, kann keinen Elitemenschen auszeichnen.

In New York eröffnete kürzlich ein Schlemmerlokal für Hunde: »Animal Gourmet«. Hier kann der Hund des Elitemenschen mit anderen Hunden von Elitemenschen ausgewählte Menüs schlemmen. In New York gibt es Hunde-Tagesstätten. Der Hund wird morgens abgeholt, drei Stunden pro Tag im Central Park spazierengeführt und abends um halb sieben wieder zum Streicheln abgeliefert. Den Hunden dieser Reichen geht es besser als manchen Kindern der Armen.

Sehr preiswert kann der Status durch den Kauf der Frankfurter Allgemeinen Zeitung« aufgebessert werden »... wenn es um die feinen Kontakte geht zu der ersten Garnitur«. Als Begründung für die lohnende >FAZ<-Lektüre wird in einer >Spiegel<-Anzeige vom 16. September 1974 die Struktur der >FAZ<-Leser angeführt: »52 Prozent gehören zu den beiden obersten soziodemografischen Schichten (von insgesamt sieben Schichten). 29 Prozent verdienen 3000 Mark und mehr im Monat, 43 Prozent gehören zu den Führungskräften der Wirtschaft.«

Die meisten überregionalen Zeitungen sind für Personen der Unterschicht und selbst für einen großen Teil der Mittelschicht schwer zu lesen, zu durchschauen und zu verstehen. Die Redakteure geben sich wenig Mühe, Texte in verständlichem Deutsch ohne viele Fremdworte, die oft selbst Personen aus der Oberschicht nicht geläufig sind (möglicherweise noch weniger als einem gebildeten Mittelschichtler), abzufassen - eine Sprachbarriere, die bewußt aufgebaut wird, um hier das Gefühl der Exklusivität (für den »Wissenden«) zu schaffen (siehe dazu auch Kapitel 8.2 »Der

Intelligenzkomplex«).

7.1. Das Auto

Das Auto galt in Deutschland bis zur Ölpreiskrise als eines der beispielhaftesten Statussymbole. In der sozialistischen DDR wurde über den Rundfunk formuliert: »Was wir aber unter keinen Umständen wollen, ist das Auto als Statussymbol, als Prestige, für das Ansehen.«[7.1.] Ein frommer Wunsch, der sich in der DDR noch weniger realisieren läßt als in der BRD, denn solange nicht fast jeder Bürger Pkw-Besitzer sein kann, muß das Auto zwangsläufig ein begehrtes Statussymbol und Prestigeobjekt sein.

In der Sowjetunion spielt - wie im kapitalistischen Westen - die Art und Ausführung des Modells eine Rolle, um den Status des Besitzers zu dokumentieren. Die Tabelle zeigt die Hierarchie des Statussymbols Auto[7.2.]:

Automodell	Bevölkerungsschicht
SIL Tschaika	Zentral-Komitee-Mitglied und Regierungsspitze
Wolga-GAS-24 (5 600 Rubel)	Obere Mittelklasse der Funktionäre
Lada (5500 Rubel)	
Moskowitsch (5000 Rubel)	Normalbürger
Saporoshez (3500 Rubel)	

Das Auto ist für den Normalbürger in den Ostblockstaaten eine Mangelware. Die DDR ist das höchstmotorisierte Land des Ostens. Auf 14 Personen kommt hier ein eigener Pkw (in der BRD auf jede vierte Person), in der Sowjetunion kommt nur auf 200 Personen ein Pkw. Der polnische Satiriker Wieslaw Brudzinski spottete: »Steigerungsformen von Luxus: eigenes Auto, eigene Villa, eigene Meinung.«

In der Bundesrepublik ist ein Kleinwagen kein aufregendes und begehrtes Statussymbol mehr. Anders verhält es sich in der Hierarchie der oberen PS- und Preisklassen. Als besonders seriös und prestigefördernd gelten die Pkw der ältesten Autofabrik der Welt,

7.1. >Management heute und Marktwirtschaft<, Nr. 4/1974, S. 40.
7.2. siehe 7.1, S. 40, S. 41.

Mercedes - deshalb verwendet sie die Bundesregierung als Dienstwagen, fein abgestuft.

Nur der Bundespräsident hat aus Repräsentationsgründen ein Recht auf einen Mercedes 600. Jedoch noch kein Präsident hat bisher von diesem Recht Gebrauch gemacht. Bei Staatsbesuchen aus dem Ausland stellte Daimler-Benz einen Leihwagen. Das ist jetzt nicht mehr nötig, denn der Bonner Geschäftsmann Pit Reichardt kaufte den Mercedes 600 des Chefs der in Konkurs gegangenen Kölner Herstatt-Bank. Er soll an Diplomaten, Industrielle und die Bundesregierung zu Sondereinsätzen ausgeliehen werden. Der Wagen kostete einmal über 100000 Mark und ist mit Klimaanlage und Bar ausgestattet.[7.3.]

Papst Paul VI. fährt den vornehmsten und teuersten Daimler-Benz, den Typ 600 Landaulet. Dem Bundeskanzler steht nur ein Mercedes 300 SEL als Dienstwagen zu. Bundesminister fahren 280-Modelle und Staatssekretäre den Mercedes 250. Mercedes wird auch von den Landespolitikern gefahren, außer in Bayern, wo die Modelle der Bayerischen Motorenwerke (BMW) mit Bayernstolz den Vorzug erhalten.

Die Industrie nutzt den Mercedes in seiner differenzierten Typenfolge gleichfalls als Dienstfahrzeug Nummer eins. Den 300 SEL 6,3 Liter zum Beispiel für den Vorstand, den 300 SEL 3,5 Liter für die Direktoren und den 280 S für Abteilungsleiter.

In der Bundesrepublik verkehrten 1968 nur 256 Fahrzeuge vom Typ 600. Die Reichen aus aller Welt, vom Schah bis Mao Tse-tung, kauften das Superauto. Der Scheich von Jahove bestellte gleich acht auf einmal.[7.4.]

Den Mercedes 600 oder auch den Rolls-Royce können sich zwar finanziell viele Reiche und Mächtige leisten, aber sie verzichten oft darauf, um keinen Neid zu erregen. Deshalb fahren nur Personen diese Eliteautos, die über ihren Reichtum niemand Rechenschaft ablegen müssen, die damit keinen Kunden ärgern können und keinen Klienten mißtrauisch machen.

Diskretes Understatement betreiben manchmal auch Handwerker und Einzelhandelskaufleute in deutschen Kleinstädten. Sie kaufen sich zwar den Mercedes 280 S, lassen jedoch in einer weit entfernten Werkstatt diese Luxuszahl abmontieren und schlicht

---

7.3. >Wirtschaftswoche<, Nr. 41/1974, S. 86.

7.4. >Capital<, Nr. 1/1968, S. 22.

durch 200 ersetzen.

Nicht nur die Ölpreiskrise im Winter 1973/74 hat die Autoindustrie verunsichert - durch den Parkplatzmangel in den Großstädten ist vor allem das Parken von großen Mittelklassewagen lästiger geworden. Die neue Devise der Hersteller heißt also nicht größere, protzigere, schnellere Autos, sondern kleinere, wendigere, wirtschaftlichere Fahrzeuge.

Die ganz feinen Repräsentationskarossen werden jedoch ihren Statuswert behalten. Rolls-Royce kennt keine Absatzsorgen. Die Firma plante 1974 sogar ein teureres Auto als den Phantom (etwa 112000 Mark), das etwa 187000 Mark kosten soll. Dennoch wird es in Zukunft für die Millionärsgattin standesgemäß sein, einen Mini-Morris oder einen VW-Käfer zu steuern. Die Autokrise sollte deshalb nicht durch Massenentlassungen und schneller laufende Bänder gelöst werden, sondern durch eine neue Modellpolitik.

Das Kölner Fordwerk zeigte im Herbst 1974 mit einer Anzeigenkampagne, in welche Richtung das Auto marschieren muß. Es kommt nicht mehr auf aufwendige Chromleisten und Metalliclackierungen an, sondern auf vernünftige Argumente: »Ab heute. Die neue Vernunftgarantie. Ford Köln verdoppelt als erster deutscher Hersteller die Neuwagen-Garantie. Ein Jahr oder 20000 km.«[7.5.] Auch andere Firmen appellieren mehr und mehr an die Vernunft und lassen romantische Liebesszenen und überhöhte Schloßherrenallüren im Bildmaterial ihrer Werbung weg. Die Anzeigen sind seit dem Frühjahr 1974 textorientierter, sachlicher, und technische Verbesserungen werden in Tabellen zur Information des Kunden vorgestellt.

Fiat verkündete: »Das ist die kleinste Ausgabe des größten Fiat.« Und VW wirbt für den Golf: »Wir haben den Golf zu einem der breitesten und zu einem der kürzesten Autos seiner Klasse gemacht.« In einer anderen Zeitschriftenanzeige heißt es schlicht: »3,70 m kurz, eine große Familie groß.«

Dem praktischen, sicheren und wirtschaftlichen Gebrauchsauto gehört die Zukunft. Statussymbolik wird unwichtiger und ist versteckt nur unter der Motorhaube erkennbar. Diese Entwicklung ist begrüßenswert. Der Wunsch nach Statussymbolen ist dadurch jedoch nicht generell beseitigt. In Zukunft werden zum Beispiel die Wohnungseinrichtung, das Ferienhaus und der exotische Urlaub

---

[7.5.] >Frankfurter Allgemeine Zeitung<, Nr. 207/1974, S. 9.

noch mehr an Bedeutung im Statusgerangel gewinnen.

7.2. Die Kleidung

Die Uniform zeigt am auffälligsten den Rang und die Position einer Person. Beim Militär erscheint es praktisch, wenn jeder sofort erkennt, welchen Rang jemand einnimmt, damit klar ist, ob er gehorchen muß oder Befehle erteilen kann.

In Amerika stecken seit kurzer Zeit auch Firmen ihre Angestellten in Einheitskleidungen, spöttisch »Karriere-Uniformen« genannt. Ein Manager der First National City Bank of Chicago hält die Uniformen für Schalterbeamte im Kundendienst für geschäftsfördernd, da dadurch die Identität des Instituts weitaus einprägsamer würde.[7.6.] Außerdem entsteht ein Hauch von staatlicher Sicherheit, der bei den Kunden Vertrauen einflößen soll. Der Marketing-Manager Mel Lucas von dem Chemiekonzern Du Pont de Nemours schätzt, daß bis 1980 zwölf Millionen Amerikaner in Uniform an ihrem Arbeitsplatz erscheinen werden.[7.7.] Für Psychologen ist diese Prognose kein Grund zur Freude, denn dann wird die Geschäftswelt noch anonymer und bürokratischer. Jeder kann, wenn er will, seine Individualität hinter der Uniform verstecken, und die menschliche Wärme verschwindet noch stärker aus dem Berufsalltag. Durch die optische Gleichmacherei in der Kleidung wird ein angepaßtes, nur auf Funktion ausgerichtetes Verhalten gefördert.

Die Volkswagenniederlassung in Amerika ließ für ihre Verkäufer ein Blazer-Programm entwerfen: »Volkswagen-Blazers. For your salesmen and your management people.«[7.8.] Sie sind mit dem Wolfsburger Wappen bestickt und tragen die Farben VW-blau, Navy-blau und VW-rot.

Die deutschen Herrenmodeexperten prognostizieren der individuellen Kleidung in Zukunft mehr Statussymbol-Charakter als dem Auto. Ein perfekt ausgestatteter Kleiderschrank kostet einen Top-Manager oder Unternehmer 25 000 bis 30000 Mark.

Der seriöse Geschäftsmann sollte mindestens 20 Anzüge besitzen und dabei die englische Regel beachten: »Gentlemen don't wear brown«, denn es gilt als unmöglich, in einer Aufsichtsratssitzung zwischen grauen und dunkelblauen Flanellanzügen als

---

7.6. >Der Spiegel< Oktober 1971, S. 148.

7.7. siehe 7.6, S. 148.

7.8. siehe 7.6, S. 148.

Brauner zu sitzen. Wer diese Regel nicht beachtet, ist nach Meinung von Herrenausstattern und Personalberatern niemals ein Manager, sondern höchstens ein beratender Grafiker oder ein Psychologe.

Der korrekt gekleidete Mann der oberen Managerschicht soll keinen Gürtel tragen, denn Maßhosen müssen an Hosenträgern hängen. Die Weste ist für den korrekten Anzug in den oberen Etagen der Firmenhierarchie selbstverständlich. Als Statussymbol gelten die eingenähten Stoffetiketten, die zeigen, daß der Bekleidete sich nicht nur tailor-made leistet, sondern auch bei ersten Adressen arbeiten läßt. In der Angestelltenhierarchie herrscht die konservative Mode vor - nach dem Motto: Nur nicht durch Kleidung auffallen, sondern durch Leistung. Die Chefs machen die Normen vor, an die sich die Untergebenen meist strikt halten. Wer modisch aus der Reihe tanzt, wird belächelt und kommt nur schwer vorwärts.

Gibt sich der Chef jedoch modisch, mit grünem Blazer und gelben Hosen, so bricht alsbald unter den Angestellten eine bunte Modewelle aus. Sie erscheinen dann mit hellblauem Blazer und grünen Hosen oder mit weißem Anzug und roter Krawatte. Diese modischen Freiheiten sind jedoch sehr selten. Die europäische Angestelltengesellschaft kleidet sich meist grau und betont unauffällig.

Wer lange Haare und verwaschene Cordhosen oder Jeans trägt, wirkt suspekt, da er seine Modeeinstellung auf die Arbeitsweise übertragen und auch hier »Laisser-faire« demonstrieren könnte. Vor allem in Berufen mit Kundenkontakt ist die angepaßte Kleidung sehr wichtig. Vertrauen fassen die Kunden nur zu grauen, korrekt gekleideten, ernsten Männern. Modische Lustigkeit, Humor und Freiheit sind suspekt. Das Heer von Sklaven möchte von Sklaven bedient werden.

Etwas mehr Freiheit ist nur in der Mode-, Unterhaltungs- und Werbebranche erlaubt. Von einem Grafiker oder Werbetexter wird sogar eine gewisse Modefreiheit verlangt. Ein Grafiker im Stresemann wirkt zwar seriös, aber weniger kreativ. Wer kreativ ist, sollte ruhig auch in der Kleidung etwas aus sich herausgehen, sagte mir ein Marketing-Leiter. Der Anti-Establishment-Look ziemt ihm jedoch nur, wenn er »etwas kann« und über ihn unter Umständen geflüstert wird: »Er kauft in der Carnaby Street.«

Auch die Oberschicht trägt heute in der Freizeit Jeans-Anzüge. Aber der feine Unterschied muß doch gewahrt bleiben. Deshalb läßt sich der Elitekonsument einen Stapel durchgewaschener Arbeitshosen von Levi besorgen. Sie werden auseinandergetrennt und als

Flicken zu einem Maßanzug zusammengenäht - für 1800 Mark, und niemand sieht es dem guten Stück an.

In Paris legen teure Modellkleider-Boutiquen Kaufhaustüten bereit, damit die Kundinnen auf der Straße von marxistisch orientierten Gammlerfreunden nicht mißverstanden werden.

Das soziale Gewissen des Freizeitlieblings, der sich von einer kapitalistischen Ehefrau zwar aushaken läßt, aber sonst revolutionär denkt und spricht, soll auf diese Weise nicht über Gebühr strapaziert werden.

Der Modeschöpfer Yves Saint-Laurent schuf ein Rockerjäckchen aus Satin für die Genossenbraut der Eliteschicht. So kann sie ihre politische Gesinnung zum Ausdruck bringen, ohne Konfektionsware tragen zu müssen.

Die Pariser Haute Couture arbeitet vorwiegend für die Reichen der Oberschicht, die nichts von einer beinahe klassenlosen Gesellschaft halten. Sie produzierte im Sommer 1974 weite Mäntel, Kleider und Röcke, für die trotz gestiegener Rohstoffpreise - viel Tweed, Wolljersey, Mohair und Kaschmir gebraucht wurden. Nur ein kleiner Prozentsatz von Frauen kann für diese Stoffe Preise bezahlen, die 1974 um 15 bis 35 Prozent gestiegen sind. Die Mode durfte trotz weltweiter Rezession und Wirtschaftskrise sogar luxuriöser sein, denn meist leiden ja vorwiegend die normalen Einkommen, selten die höchsten Einkommen der Oberschicht.

7.3. Der Sport

In der Bundesrepublik gibt es nur etwa 36000 Jagdreviere, die zumeist verpachtet sind. Aber rund 220000 Bundesbürger besitzen einen Jagdschein (vor zehn Jahren 160000) und wollen auf die Pirsch gehen. Gepachtete Jagdreviere kosten 5000 bis 60000 Mark Pachtgebühr pro Jahr. Die kleine Zahl der Jagdpächter gehört also in ihrem Sozialstatus zur oberen Mittelschicht und Oberschicht.

Teuer ist vor allem die Jagdausrüstung. Eine gute Bock-Büchse kostet etwa 10000 Mark. Auch bei den Flinten gibt es für statusbewußte Elitemenschen feine Steigerungsmöglichkeiten, einen teuren Geschmack zu beweisen. Eine Büchse aus englischer Werkstatt (Purdey) kostet mindestens 40000 Mark. Die Lieferfrist für dieses begehrte Statussymbol der Jäger liegt bei vier Jahren.

Die Jagd vermittelt unbewußt ein Gefühl von gesteigertem Selbstbewußtsein. Der Jäger von heute spürt etwas von Privilegien des Adels von gestern. Er streicht mit derbem Jägerhut und zünftiger

Kluft durch die Büsche und fühlt etwas von wehrhafter Manneskraft. Dieses urwüchsige Gefühl kann auch kein noch so begehrter Chefschreibtisch vermitteln. Die Arbeitswelt ist dagegen technisch kalt, obwohl auch hier gejagt wird, der Konkurrent wird »ausgestochen« und die Konkurrenzfirma »erledigt«.

Jagdtrophäen können zwar zu Hause wie Erfolgszeichen aufgehängt werden. Die Geweihe an der Wand sind einfach nach ihrem Wert -wie Arbeitnehmer klassifiziert. Hirsch ist nicht gleich Hirsch, die Klassifikation reicht von la (kapital) bis IIc (schwach).

Wer keine Pachtzinsen für ein eigenes Revier bezahlen kann, muß sich bei privaten Revierbesitzern lieb Kind machen oder seine Abschüsse in einem Staatsforst bezahlen. Die Gebühren für einen Hirsch liegen immerhin zwischen 500 und 1500 Mark. Staatsgäste eines Landwirtschaftsministers dürfen auf Einladung kostenlos schießen. Diese Ehre haben allerdings nur wenige.

Der rheinland-pfälzische Landwirtschaftsminister Otto Meyer schrieb beispielsweise an einen Geladenen folgende Zeilen: »Es ist mir eine besondere Freude, Sie zum Abschuß eines Rothirschs der Güteklasse IIb ... einzuladen ... Ich wünsche guten Anblick und Waidmannsheil. Ihr Meyer.«[7.9.]

An der Güteklasse des Hirschs kann der Geladene erkennen, wie bedeutend er selbst ist. An einem Rothirsch der Klasse la dürfen sich die meisten nur im Anblick weiden, aber keinen Abschuß vornehmen. Die weniger bedeutenden Jäger träumen vom Abschuß eines IIc-Hirsches. Aber wer kein bedeutender Staatsgast ist oder nicht bis zu 1 500 Mark bezahlen kann, muß weiter träumen und Niederwild jagen.

Ein anderer Status-Sport ist Golf. In England ist dieses Spiel fast ein Volkssport mit etwa 2000 Clubs und rund 1,5 Millionen Mitgliedern. In Deutschland gibt es dagegen nur etwa 100 Clubs mit maximal 25000 Mitgliedern. Die Aufnahmegebühr in einem deutschen Club liegt zwischen 1500 und 3000 Mark, der Jahresbeitrag liegt bei durchschnittlich 600 Mark, die Ausrüstung kostet etwa 1800 Mark, die Golfstunde beim Golflehrer etwa 12 Mark und die Platzgebühr 20 Mark. Schon bei diesen Finanzbarrieren wird die Spreu vom Weizen getrennt. Für den Arbeiter bleibt nur die Alternative Minigolf für zwei Mark die Runde.

Zum zweiten existiert eine Sprachbarriere, die viele abschreckt:

7.9. >Der Spiegel< Nr. 46/1971, »Jagd. Letzter Rest«, S. 84.

Bunker, Caddy, Driving range, Rongh, Putter ... was ist das? Es besteht die Möglichkeit, »einflußreiche« Leute kennenzulernen. Für den Durchschnittsbürger ist das die dritte Barriere - Autoritätsangst und Minderwertigkeitsgefühle.

Tennis ist dagegen eher ein Sport für die breitere Mittelschicht. In Deutschland spielen bereits etwa 750000 auf dem roten Platz. Die allgemeine Trimm-dich-Welle hat einen großen Zulauf gebracht. Besonders die obere Mittelschicht schätzt Flair von Exklusivität und das Clubleben. Sie fühlt sich im Tennisdreß als etwas Besonderes, ohne sich gesellschaftlich überfordert zu fühlen wie beim scheinbar versnobten Golf. Auf Uneingeweihte wirkt die Atmosphäre auf dem Golfrasen befremdlicher und exklusiver als auf den sportlich urwüchsigeren Tennisplätzen.

Wer den Privatpilotenschein auf einer Propellermaschine erwirbt, kann sich viel intensiver als beim Tennis und Golf als etwas Besonderes fühlen, denn nur etwa 8000 Deutsche haben eine Private Pilot Licence in der Jackentasche. Der Hauptreiz des Fliegens liegt darin, daß sich der Pilot stets in deutlich sichtbare Lebensgefahr begibt. Das Unfallrisiko ist statistisch zwar klein, aber emotional macht es einen entscheidenden Nervenkitzel aus. Der Pilot fühlt sich in der Luft über den Wolken als freier Mann, der bei jedem Flug ein Abenteuer mutig besteht. Viele Prominente leisten sich diesen Nervenkitzel, wie unter anderem Wim Thoelke, Joachim Fuchsberger, Rudolf Augstein, Franz Josef Strauß.

Der Motorflugschein kostet bei einer Flugschule 5500 bis 6500 Mark, und der Flugunterricht dauert bis zu 12 Wochen. Das Chartern einer zweisitzigen Reisemaschine kostet 45 bis 70 Mark pro Stunde.

Noch teurer und exklusiver wird der Sport bei Freizeitkapitänen der Seen und Meere auf eigener Yacht. Eine Motoryacht zwischen 10 und 18 m Länge mit mehreren Schlafplätzen, Küche, WC, Dusche, Bad, Bibliothek und so weiter kostet zwischen 150000 und 2 Millionen Mark, je nach Ausführung und Luxusausstattung.

Auch bei offenen Sportbooten gibt es enorme Unterschiede, vom Schlickrutscher für 3000 Mark mit 5-PS-Außenbordmotor bis zum italienischen Typ »Super Aquarana« mit zwei Motoren à 300 PS, zum Preis von 110000 Mark. Der griechische Reeder Aristoteles Onassis führte dieses Boot nur als Beiboot auf seiner Yacht Christina mit. Für die Statusdemonstration gibt es auf dem Wasser also eine sehr breite Palette von Möglichkeiten, die Mitmenschen zu beeindrucken.

Noch viele andere Sportarten lassen Statusdemonstrationen aller Spielarten zu, zum Beispiel Reiten, Fechten, Skilaufen, Motorrad- und Autorennen. Die eigentlichen Volkssportarten sind der Trimm-dich-Pfad, Wandern, Federball und Gymnastik - weil sie so gut wie nichts kosten, höchstens ein Anleitungsbuch.

7.4. Der Urlaub

Besonders exklusiv ist ein Urlaub auf der eigenen Yacht. Dieses Erlebnis ist nur wenigen Deutschen der Oberschicht möglich, u.a.

Ludwig Poullain, Yacht »Saida III«, 16 Meter lang
Henri Nannen, Yacht »Positano III«, 24 Meter lang, 300 PS
Herbert Quandt, Yacht »Seebär«, 33 Meter lang, 1350 PS
Axel Springer, Yacht »Schliersee«, 35 Meter lang
Helmut Horten, Yacht »Carinthia VI«, 71 Meter lang (gilt als schnellste Motoryacht Europas).[7.10.]

Die meisten Deutschen verbringen ihren Urlaub für 700 Mark pro Person in einem Touristensilo an der spanischen oder italienischen Küste. Auch im Urlaub geht der Massenmensch in der Masse unter. Mehr Urlaubsindividualität kostet entweder mehr Geld oder mehr Kreativität, und beides fehlt dem Durchschnittsbürger.

Er bekommt für sein Geld einen Volksurlaub geboten und ist im Urlaubsland immer seltener ein Gast, sondern ein Rechenfaktor, der zum Gesamtumsatz der Touristikindustrie beiträgt. Die Reiseunternehmer übertreffen sich zwar mit Billigangeboten, die für den Durchschnittsbürger der Unter- und Mittelschicht vor 20 Jahren noch nicht möglich gewesen wären, aber die Kosten werden von den Reiseunternehmen bis zur äußersten Grenze kalkuliert, »denn Kleinvieh macht auch Mist«. Dieses Kleinvieh ist Herr Müller, Herr Meier, Herr Schmidt etc., der drei Wochen auf Ibiza am Swimmingpool und in der Diskothek mit anderen Müllers, Meiers, Schmidts zusammentrifft und sich abends an billigem Portwein berauscht. Der einzige Luxus ist Freizeit. Diese Freizeit, nach der sich der Urlauber ein Jahr lang gesehnt hat, kommt dann so plötzlich, daß er nichts mit ihr anzufangen weiß.

Am ersten Tag holt er sich meist einen Sonnenbrand, weil er in der Sonne von der Erschöpfung der letzten Tage und der Reise eingeschlafen ist. Die Klimaumstellung und die Verarbeitung des

---

[7.10.] >Wirtschaftswoche< Nr. 29/1974, S. 74, 75.

Sonnenbrands ist in der ersten Woche genauso anstrengend wie eine Arbeitswoche. Von luxuriöser Erholung kann also zunächst keine Rede sein. Die zweite Woche bringt den Streß, Bekanntschaften zu machen und die Diskothekenräusche zu verarbeiten. In der dritten Woche lockert sich der Normalurlauber. Er lächelt nicht nur verkrampft, sondern bereits entspannter. Die Urlaubsbekanntschaften beginnen sich freundschaftlich zu entwickeln. Der Schatten des Abflugs rückt jedoch bereits bedrohlich näher.

Mit Statussymbolik hat dieser Volksurlaub wenig zu tun. Auch die Karten an Verwandte und Bekannte sind heute keine Statussymbole mehr, solange sie aus Spanien, Italien, Jugoslawien oder Griechenland kommen. Anders verhält es sich bei Grüßen aus dem Fernen Osten, aus Indien, Australien, Mexiko, von den Bahamas oder den Seychellen. Grüße aus diesen Regionen können noch beeindrucken und einen kleinen Anflug von Neid auf die Gesichter zaubern.

Statusurlaub ist auch das exotische Abenteuer einer Nashornjagd in Tansania (Preis für den Abschuß etwa 3600 Mark) oder einer Jagd auf den jugoslawischen Bären (etwa 1700 Mark) oder den schwedischen Elch (etwa 1500 Mark).

Besonders exklusiv ist die Eisbär-Safari der norwegischen Reederei Rieber & Co.[7.11.] in den Jagdgründen vor Spitzbergen. Mit einem Kutter (sieben Mann Besatzung) dürfen jeweils fünf Touristen 14 Tage für 7000 Mark einen Eisbären erschießen und als Bettvorleger Freunden und Bekannten präsentieren.

Die Spitzenmanager der Industrie verdienen zwar als Angestellte die höchsten Gehälter, im Urlaub sind sie jedoch etwas benachteiligt, denn das Ausspannen fällt ihnen meist schwer. Einige Vorstandsvorsitzende sollen Zeitschriftenberichten zufolge zum Beispiel nie länger als 14 Tage Urlaub machen und täglich einmal mit der Zentrale telefonieren. Sie lassen sich auch wichtige Post ins Feriendomizil nachschicken, arbeiten sie durch und schicken Anweisungen an den Konzern.

Die meisten Spitzenmanager und Unternehmer halten sich für unersetzlich - auch in den Ferien. Viele lassen sich an ihrem Urlaubsort einmal täglich zu einer festgelegten Zeit anrufen. Sie können es nicht ertragen, im Urlaub plötzlich von einem Tag zum anderen »ein Mensch wie jeder« zu sein. Der tägliche Anruf ist für sie ein Statussymbol. Er dokumentiert die Wichtigkeit ihrer Person

---

7.11. >Der Spiegel< Nr. 46/1971, »Eisbär-Jagd. Stopp für Lustmörder«, S. 164.

und signalisiert ihnen, daß sie gebraucht werden. Der Gedanke, daß der Konzern drei Wochen ohne sie arbeitet, ist ihnen unerträglich. Den täglichen Anruf benötigen sie nicht allein, um andere zu beeindrucken, sondern auch, um die hohe Meinung, die sie von sich selbst haben, aufrechtzuerhalten oder weiter zu festigen. Mit Statussymbolen wird also nicht nur der Mitmensch beeindruckt, sondern auch vor allem das eigene Ego.

7.5. Das Essen

Im ersten Halbjahr 1974 sind zum erstenmal seit 25 Jahren die Umsätze der Lebensmittelbranche nicht gestiegen. Die Deutschen haben den Gürtel enger geschnallt und sparen wieder am Essen. Die Freßwelle wurde von der Gesundheitswelle abgelöst, die Mehrheit der Bevölkerung achtet auf Kalorienzahlen und hat die Gefährlichkeit des Übergewichtes erkannt.

Wer heute angeben möchte, tischt keine Mengen mehr auf, sondern sorgt für teure, erlesene Genüsse. Ein besonderer Party-Gag sind Seidenraupen, Grashüpfer, Ameisen und Bienen aus der Dose. Vor Jahren gab es diese ausgefallenen Spezialitäten nur in Feinkostgeschäften. Mittlerweile führen sie auch Kaufhäuser und Supermärkte. Eine 20-Gramm-Dose Ameisen kostet etwa 7 Mark und die Dose Seidenraupen (43 Gramm) etwa gleich viel. Junge Bienen sind teurer, 10 Gramm kosten zwölf Mark.

Spezialitäten-Restaurants haben zur Zeit eine gute Konjunktur. Sie servieren Entenleber mit Seidenwürmern und Huhn mit Heuschrecken, Bärenspeck vom Grizzlybär, Dachs, Kaiman (Alligator), Tranche Pythonschlange oder Elefantenrüssel. Ein Menü mit diesen ausgefallenen Fleischgerichten kostet zwischen 30 und 200 Mark. In fast jeder Großstadt gibt es mittlerweile ein Spezialitäten-Restaurant, das Gerichte dieser Art präsentiert. Besonders bekannt sind das »Ritz« in Berlin und das »Spoerri« in Düsseldorf.

Wer auswärts ißt, möchte natürlich auch als Gast mit besonderer Höflichkeit behandelt werden, vor allem, wenn er sich in ein mit Sternen dekoriertes Restaurant begibt. Aber nicht immer wird man mit der erwarteten Höflichkeit bedacht. Für Personen mit ausgeprägtem Statusdenken eine harte Erfahrung. Vom Hubertus-Restaurant des Viersternehotels Excelsior, München, berichtete 1974 der >Geldbrief<-Herausgeber Dr. Gerhard Kurtz: »Bei einem Besuch in dieser gastlichen Stätte um 14.20 Uhr war keine Spur von einem

Kellner in dem fast leeren Lokal zu entdecken. Nach einer Viertelstunde des Wartens verirrten sich zwei Ober in das Restaurant. Einer von ihnen näherte sich dem Gast bis auf fünf Meter und rief ihm zu: >Ja, bitte?< - Der Angesprochene rief zurück, daß er eine Speisekarte wünsche, was ihm den Verweis eintrug: >Was, Sie wollen jetzt noch etwas essen? Da müssen Sie aber mit dem vorliebnehmen, was noch da ist.<«[7.12.]

Dieser rüde Wortlaut ist für einen statusbewußten Elitegast eine harte Brüskierung - in einem Viersternehotel. Das Essen schmeckt nämlich nur, wenn es auch mit entsprechender Noblesse serviert wird. Sonst könnte man ja gleich in einem Wimpy-Restaurant einen Hamburger verschlingen.

7.6. Die Wohnung

Die 70jährige Rentnerin wohnt in einer Dachkammer für 240 Mark (kalt) zur Miete. Ihre Witwenrente beträgt 350 Mark. Sie lebt also von 110 Mark. Natürlich »reicht das nicht ganz«. Deshalb putzt die Siebzigjährige (die Stunde für sechs Mark) ab und zu in einem Supermarkt. Sie lebt fernab von Wohnkomfort und Statussymbolen. Die Hälfte der Möbel hat sie verkauft, als ihr Mann vor sieben Jahren starb und sie in eine billigere Dachkammer umziehen mußte. Diese Rentnerin ist für die Prestigeindustrie und den Möbelvertrieb uninteressant.

Wer jedoch eine Familie gründet und im Arbeitsprozeß steht, ist für die Möbelindustrie interessant. Der Verkäufer kann folgende Argumente anwenden: »Sie sind doch heute jemand. Warum wollen Sie Ihr Geld sparen, wenn Sie es besser in Möbeln anlegen können? In diesen Möbeln leben Sie, hier besuchen Sie Ihre Freunde und Bekannten. Sie können ihnen doch zeigen, daß es bei Ihnen gemütlich zugeht, daß Sie einen sicheren und guten Arbeitsplatz haben. Eine gute Wohnungseinrichtung gehört heute zur Lebensqualität und so weiter.« Die Begierde nach schönerem Wohnen wird schnell geweckt und ein Ratenvertrag viel zu eilig unterschrieben.

Die Mehrheit der Bevölkerung ist mit ihrem Status unzufrieden und möchte sich mehr Konsum leisten können. Der Ratenkauf bietet sich als eine Scheinlösung an, schnell größere Anschaffungen zu machen, die den Status und das Lebensglück anheben sollen. Nach

---

7.12. >Geldbrief< Nr. 17/1974, S. 4.

einer statistischen Erhebung stöhnt jeder dritte Haushalt unter einer Schuldenlast von etwa 6000 Mark.[7.13.] Durch den Kauf gehobener Gebrauchsgüter, zu denen auch die Tiefkühltruhe und die elektrische Spülmaschine gehören, glaubt der Durchschnittsbürger, daß er sich etwas »nach oben« kauft, in Regionen, die mehr Wohlstand und Freiheit bringen. Stattdessen wird die Abhängigkeit durch die finanzielle Überbelastung noch größer.

Ein Arbeiter oder Angestellter, der 6000 Mark Schulden abzubezahlen hat, bangt stärker um seinen Arbeitsplatz als jemand, der keine Schulden besitzt. Er ist bereit, sich anzupassen, auch wenn das Fließband schneller läuft und von ihm unbezahlte Überstunden verlangt werden.

Die Wohnungseinrichtung ist für viele eine Prestigesache, die einen Hauch von »Wir sind wer«-Image vermitteln soll. Zeitschriften wie >Schöner Wohnen< helfen mit, die Begierde nach der geschleckten Super-Saubermann-Wohnung zu steigern. Die Atmosphäre ist behaglich-steril, Unordnung gibt es nicht oder sie ist ästhetisch überlegt drapiert. Der Wohnungsinhaber bewegt sich als Wohngast in seinen Räumen. Nicht einmal zu Hause kann sich Kreativität und Spontaneität entfalten, weil auch hier - wie im Berufsalltag - Zwang zur Sauberkeit und Ordnung herrscht.

Die besonders Benachteiligten in unserer verkrampften Wohnkultur sind die Kinder, weil sie keine finanziellen Mittel besitzen, um sich ihre individuellen Wünsche zu erfüllen. Sie sind den Eltern machtlos ausgeliefert und müssen wohnen, wie sie es vorschreiben.

Das Marplan-Institut führte im Auftrag der Zeitschrift >Schöner Wohnen< von Januar 1973 bis Juli 1974 eine Befragung unter 2081 Kindern in Zusammenarbeit mit den Müttern durch. Dabei zeigte sich, daß Anpassung und Einordnung - wie von den Psychologen nicht anders erwartet - bei etwa 46 Prozent der Eltern als Erziehungsprinzip gilt.[7.14.] Anpassung und Einordnung zeigt sich vor allem im Wohnmilieu der Kinder. 56 Prozent der bereits 13- bis 17jährigen müssen ihr Kinderzimmer mit Geschwistern teilen. Und gerade im Pubertätsalter benötigt ein Jugendlicher einen Raum, der ihm allein gehört, in den er sich zurückziehen kann.

160000 Jungen und Mädchen in der Bundesrepublik besitzen

7.13. siehe 1.4, S. 368.

7.14. >Context<, Nr. 235/1974, S. 8.

nicht einmal ein eigenes Bett[7.15.], sie müssen mit Bruder oder Schwester in einem Bett schlafen. Man glaubt kaum, daß es 1974 in einem hochtechnisierten Land so etwas gibt.

50 Prozent der Kinder unter sechs Jahren haben keinen eigenen Tisch.[7.16.] Das ist ein Skandal, wenn man weiß, daß bis zum Alter von vier Jahren sich bereits 50 Prozent der Intelligenz (verglichen mit der Intelligenz der 17Jährigen) entwickelt. Die wertvolle Zeit der Intelligenz-Entwicklung bis zum Schuleintritt müssen die Hälfte aller deutschen Kinder ohne eigenen Tisch auskommen. Wenn sie zeichnen, malen, basteln wollen, werden sie an einem fremden Tisch nur geduldet. Das behindert die Initiative und das Engagement für eine längere Konzentration. Dieser Zustand ist nur möglich, weil die Eltern das nicht wissen und vor allem nicht wissen wollen.

Nur 20 Prozent der Schüler zwischen 13 und 17 Jahren haben einen Schreibtisch, an dem sie ihre Schularbeiten erledigen können.[7.17.] In 33 Prozent der Familien mit mehreren Kindern müssen sich 3 Kinder einen Raum teilen. Diese beengten und konzentrationshemmenden Einflüsse des Wohnmilieus zwingen zur Einschränkung des Entfaltungsspielraums, sie zwingen zur Anpassung und Unterwerfung. Die meisten Eltern finden das in Ordnung. Sie wurden selbst so beengt erzogen und sind davon überzeugt: Uns hat das nur gut getan, Ordnung und Anpassung muß sein.

In Kapitel 2.4 »Das Autoritätsproblem« wurde auf die autoritäre Erziehung bereits eingegangen. Dieses Kapitel soll zeigen, daß das Wohnungsmilieu entscheidend zur Unterdrückung der Kinder beiträgt. Die Erwachsenen denken bei der Wohnraumgestaltung nur an ihre eigenen Repräsentationswünsche. Sie bewohnen selbst etwa 70 Quadratmeter, die Kinder dagegen nur zehn bis 15 Quadratmeter (80 Prozent).[7.18.]

Kinder haben einen sehr niederen Status in unserer Gesellschaft. Sie gelten in der Erwachsenenwelt wenig und werden nicht für voll genommen. Von einer Gleichberechtigung der Kinder kann keine Rede sein. Über die Emanzipation der Kinder werden nicht einmal Bücher für die geistige Eliteschicht der Intellektuellen verfaßt.

7.15. >Der Spiegel< Nr. 38/1974, S. 153.

7.16. >Die Zeit< Nr. 39/1974.

7.17. siehe 7.16.

7.18. siehe 7.14, S. 8.

7.7. Die Bildung

Auch Bildungssymbole wie der Doktortitel können, wie bereits geschildert, gekauft werden. Indirekt werden auch die Schulbildung und das Abitur gekauft. Die Bildungsweichen werden schon sehr früh, im zehnten und elften Lebensjahr, gestellt, wenn der Übertritt auf die Realschule oder das Gymnasium erfolgt (siehe auch Kapitel 4.1).

Viele Eltern der Unterschicht wollen, daß ihre Kinder so schnell als möglich finanziell auf eigenen Füßen stehen und sogar zum Haushaltsgeld ihren Beitrag (100 oder 200 Mark) leisten können. Es gibt Eltern, die den Lohn oder das Gehalt des Jugendlichen einbehalten und nur 20 Mark wöchentlich als Taschengeld zur Verfügung stellen. In diesem Fall verdienen die Eltern früh an der Hauptschulbildung ihres Kindes mit. Sie wollen nicht, daß der Jugendliche länger als irgend nötig durch eine weitere Ausbildung finanziell von ihnen abhängig ist.

Schulgeld auf dem Gymnasium und Studiengebühren an der Universität sind mittlerweile entfallen. Bildung kostet allerdings noch die Verdienstlosigkeit. Durch das »Bafög«-Stipendium ist es heute auch einer Arbeiterfamilie möglich, dem Kind eine Hochschulausbildung zum Stipendium-Existenzminimum zu ermöglichen. Der Schüler oder Student muß jedoch seine Bildung mit einem aufgeschobenen Konsumverzicht erkaufen. Die Eltern können nicht von einer frühen finanziellen Unabhängigkeit des Kindes profitieren. Bildung ist daher für viele Familien der Unterschicht ein finanzielles Problem, sie ist also in weiterem Sinne gekauft.

Durch Bildung und Ausbildung wird der Status besonders solide aufgebessert. Ein Hochschuldiplom oder der Doktortitel ist eine gute Voraussetzung für den späteren beruflichen Erfolg und den weiteren Erwerb von Statussymbolen.

Der Arbeitersohn Karl Krause kann sich durch Abitur, Hochschule und Promotion von der Unterschicht bis in die obere Mittelschicht und Oberschicht hinaufkaufen. Nach der Promotion ist er zum Beispiel kein einfacher Krause mehr, sondern Dr. K. Krause. Er arbeitet sich, weil er ehrgeizig ist, in einer Bank schnell zum Filialdirektor hinauf. Jetzt ist er Direktor Dr. Karl Krause. Er heiratet eine Frau Lehnenbach und ist berechtigt, den Mädchennamen seiner Frau als Doppelname zu führen. Er muß natürlich Anträge stellen und sämtliche Ausweise und Pässe ändern lassen. Nun nennt er sich auf seiner Visitenkarte Dr. Karl Krause-Lehnenbach, Direktor.

Direktor Dr. Krause kauft zusätzlich einen Adelstitel, der ab und zu in Zeitschrifteninseraten zum Kauf angeboten wird. Nun nennt sich der ehemalige Arbeitersohn Krause: Baron Dr. von Krause-Lehnenbach, Direktor. Selbstverständlich wohnt er auch in einem Stadtteil, der als »gute Adresse« gilt. In Hamburg zum Beispiel Harvestehuder Weg, Blankenese, Elbchaussee, Pöseldorf. In Köln zum Beispiel Marienburg, Weiden oder Lindenthal. In Stuttgart Kräherwald, Killesberg, Uhlandshöhe. In Düsseldorf Golzheim am Bonneshof, in Pforzheim die Hohenzollernstraße.

8. Statussymbole im Kontakt

Im vorausgegangenen Kapitel wurden Statussymbole geschildert, die mit Geld gekauft werden können: das Auto, die Kleidung, die Sportgeräte, der Urlaub, das Essen, der Wohnkomfort und die Ausbildung. In diesem Kapitel geht es um Statussymbole der Persönlichkeit, die nicht direkt mit Geld erworben werden können.

Keine Schule oder Hochschule bildet zur Persönlichkeit aus. Hier ist jeder auf sich selbst gestellt. Im Bereich des unbewußt ablaufenden Kontaktverhaltens und des individuellen persönlichen Ausdrucks ist jeder allein. Die Persönlichkeitsstruktur wird im Ausbildungsprozeß auf der Schule, Hochschule und im Berufsalltag allerdings mitgeprägt.

Die Werbung versucht, an das Bedürfnis zu appellieren, mit einem gekauften Produkt gleichzeitig Persönlichkeitssignale zu erwerben. Es genügt also nicht, ein Feuerzeug zu besitzen, sondern eines, das persönlichen Stil und hohen Geschmack verrät. Mit Werbeslogans soll der Eindruck erweckt werden, man könnte mit der Wahl des richtigen Rasierwassers, des optimalen Tabaks oder der exklusiven Maßkleidung an Persönlichkeitsausstrahlung gewinnen. Sämtliche exklusiven Konsumartikel nützen jedoch wenig, wenn ihr Besitzer keine Persönlichkeit ist. Dieser Mangel an Persönlichkeit macht viele beruflich erfolgreiche Aufsteiger unzufrieden und unersättlich in ihrer Jagd nach Statussymbolen.

Die individuelle Persönlichkeitsstruktur ist ein System von Charakter- und Leistungseigenschaften. Die Entstehung, Funktion und Dynamik dieses Eigenschaftsgefüges haben die Psychologen erforscht und in verschiedenen Persönlichkeitsmodellen beschrieben. Jeder Mensch besitzt eine charakteristische Einzigartigkeit durch seine individuell ausgeprägten Eigenschaften, die sich im Laufe seiner Lebensentwicklung herauskristallisieren. Jede Eigenschaft ist bei jedem Menschen latent vorhanden und entfaltet sich in unterschiedlicher Ausprägung.

Ein Arbeiter entfaltet seine Eigenschaftsstruktur anders als ein Akademiker. Der Arbeiter entwickelt z.B. praktische Fähigkeiten stärker als seine intellektuell-kreativen Möglichkeiten. Der Intellektuelle der Mittelschicht entwickelt eine andere Werthierarchie. Ihm geht es vor allem darum, seine Intelligenz und geistige Flexibilität zu entwickeln. Diese Möglichkeit besitzt der Hauptschüler mit schlechten Abgangszeugnissen nicht. Seine geistigen Fähigkeiten

müssen zwangsläufig am Fließband weiter verkümmern. Er hat kaum noch eine Möglichkeit, seine Intelligenz voll zu entfalten.

Wenn von Persönlichkeit gesprochen wird, meint der Laie meist eine aus der Mittelmäßigkeit herausragende, erfolgreiche Persönlichkeit. Gemeint ist eine selbstbewußte Person mit Autorität und Einfluß. Im Sinne der Wissenschaft besitzt auch der Arbeiter Persönlichkeit, die wissenschaftlich beschrieben und erforscht werden kann.

Vier Bereiche stehen bei jeder Persönlichkeit miteinander in Verbindung und beeinflussen sich gegenseitig: Werthaltung, Motive, geistige Leistungsfähigkeit und Kontaktverhalten. Ihre besondere Bedeutung erhalten diese Persönlichkeitsbereiche von den individuellen Werthaltungen und den Trends der Gesellschaft mit ihren jeweiligen Moral- und Leistungsvorstellungen.

Die Bundesrepublik ist eine Leistungs- und Statusgesellschaft. Deshalb stehen folgende Eigenschaften besonders hoch im Kurs: Pünktlichkeit, Gewissenhaftigkeit, Disziplin, Intelligenz, Fleiß, Konzentrationsfähigkeit, Aufgeschlossenheit (Extraversion), Organisationsfähigkeit, Durchsetzungsvermögen, Ehrgeiz, Anpassungsbereitschaft, Teamfähigkeit.

Wer nach der Entfaltung seiner Persönlichkeit strebt, wird also diese Eigenschaft besitzen wollen und daran arbeiten, sie weiter zu vervollkommnen. Eine unabhängige Persönlichkeitsbeurteilung ist sehr schwierig, denn sie ist stets abhängig vom jeweiligen Gesellschaftssystem. In einer Gruppe Indianer war eine andere Eigenschaftsstruktur zum angesehenen Persönlichkeitsstatus erforderlich als unter deutschen Universitätsprofessoren oder in dem Team einer amerikanischen Werbeagentur.

8.1. Die Prestige-Redewendungen und Sprachbarrieren

Herbert Wehner stellte Bundespräsident Walter Scheel, als er noch Außenminister war, einmal zur Rede: »Zu Mischnick sagen Sie >Grüß Gott<, zu mir nur >Guten Tag<.« Walter Scheel antwortete darauf diplomatisch: »Ein kleiner Unterschied muß sein.«[8.1.] In den Redewendungen und ihren fein abgestuften kleinen Unterschieden wird deutlich, welchen Status jemand einnimmt oder zugebilligt bekommt. Die mächtigere Autorität, der ranghöhere Vorgesetzte, der Lehrer und Richter lassen den rangniederen Untergebenen, Schüler

8.1. >Stern<, Nr. 24/1974, S. 15

oder Angeklagten im Tonfall und den Redewendungen Statusunterschiede bewußt werden. Einen Höhepunkt erreichte das autoritär-herablassende und verbal-sadistische Richterverhalten im Dritten Reich gegenüber politisch Andersdenkenden. Aber auch heute noch behandeln sehr viele Richter Angeklagte, die zum Beispiel aus der Unterschicht kommen, erniedrigend und geringschätzig. Das wurde auch von einem Psychologenteam der Hamburger Universität unter Leitung der Psychologin Annemarie Tausch bei der Protokollierung von 36 öffentlichen Verhandlungen beobachtet.[8.2.] Einige Richter-Redewendungen gegenüber dem Angeklagten als Beispiele:

- »Was können Sie denn überhaupt?«
- »Menschenskind, Herr K., reden Sie doch nicht so'n Kohl.«
- »Sie sind nicht verklemmt, nein?«
- »Bei Ihrer Persönlichkeit ist es nicht drin, daß Sie sich genauere Pläne machen.«
- »Was glauben Sie denn, mit wem Sie reden?«

Das autoritäre Verbalverhalten der Richter wird durch ihre schwarze Robe optisch betont und unterstützt. Die Ansicht dieser außergewöhnlichen Kleidung und der höherstehende Richtertisch dienen der Einschüchterung und Unterwerfung des Angeklagten. Die Robe, der Tisch und das allgemeine Zeremoniell sind Statussignale, die den Angeklagten respektvoll, fügsam und autoritätsgläubig machen sollen. Bei den meisten Angeklagten wird diese Wirkung auch erzielt und durch eine rüde, autoritäre Richtersprache während der Verhandlung weiter verstärkt.

Richtern ist das Statusgefühl so in Fleisch und Blut übergegangen, daß ihnen wertschätzendes und ermutigendes Verhalten gegenüber dem Angeklagten geradezu befremdlich erscheint. Sie glauben fest an den abgrundtiefen Unterschied zwischen sich selbst und den Angeklagten.

Ein ähnliches Überlegenheitsverhalten beobachtete ich bei Lehrern. Gegenüber ihren Schülern gebrauchen sie unter anderem folgende Redewendungen:

- »Wenn du zu dumm bist, um diese Frage zu beantworten, solltest du erst gar nicht deine Hand heben.«

[8.2.] >Kölner Stadt-Anzeiger< Nr. 176/1974, »Richter führen eine rauhe Rede«, von Dieter Stäcker.

- »Sag bloß, du weißt es jetzt?«
- »Zeig dein Heft.« (Befehlston, ohne »bitte«.)
- »Wenn du das nicht weißt, wirst du nie vorwärtskommen.«
- »Der steht da, als könnte er nicht bis drei zählen.«
- »Wenn du noch einmal störst, fliegst du raus.«
- »Du hast die Weisheit auch nicht mit Löffeln gefressen.«
- »Besser ist, du sagst jetzt gar nichts mehr.«
- »Denken sollte man können, bevor man drauflos redet.«
- »Na, wer weiß das von euch Kanaken?«

Die Lehrer empfinden das als frisch-fröhlichen Ton, der angeblich den Schülern gefällt, weil immer einige feixen, wenn einer dieser autoritären Sätze fällt. Wie demütigend die Redewendungen für den Betroffenen sind, darüber machen sie sich keine Gedanken. Sie nutzen ihren Wissens- und Reifevorsprung unbewußt schamlos aus und spielen die einzelnen Schüler in ihren Leistungsunterschieden gegeneinander aus. Sie gefallen sich darin, die Fäden in der Hand zu halten, und stärken so ihr Selbstbewußtsein.

Die betont herausgestrichenen Leistungsschwächen der Schüler machen den Lehrer unbewußt stark. Er kompensiert auf diese Weise Minderwertigkeitsgefühle, die sich während seiner eigenen Ausbildung gebildet haben. Es fällt vielen Lehrern schwer, einem Schüler mit echter Wertschätzung und emotional ehrlicher (nicht geheuchelter) Verständnisbereitschaft gegenüberzutreten. Es ist ihnen unmöglich, den Schüler als gleichwertig zu betrachten. »Der Schüler ist doch nicht gleichwertig. Es ist nun einmal eine Tatsache, daß er lernen muß und dem Lehrer in seinem Wissen und auch in seiner menschlichen Reife unterlegen ist. Er hat ja nicht die Lebenserfahrung und kann deshalb niemals gleichwertig sein«, sagte mir ein Lehrer in einer Diskussion zu diesem Thema. Die meisten Eltern solidarisieren sich mit autoritären Ansichten dieser Art.

Die Statusunterschiede und der Glaube an ihre sinnvolle Bedeutung und das entsprechend dokumentierte Rangverhalten schaffen die beklemmende Atmosphäre von Macht und Ohnmacht, Zynismus und Leiden, Ironie und schadenfrohem Gelächter.

Solange die Statusunterschiede in der Erziehung weiter bestehen und betont werden, kann sich die Gesellschaft nicht positiv verändern. Wenn die Eltern ihre Kinder wertschätzen, die Lehrer die Schüler als gleichwertig anerkennen und ihnen ermutigend helfen, sich die Chefs mit ihren Mitarbeitern solidarisieren und die Richter

die Angeklagten mit echter emotionaler Wärme und Anteilnahme helfend unterstützen, werden das Mißtrauen und der Kampf abgeschwächt. Erst dann können sich die Menschen wieder offen in die Augen schauen. Vorerst versucht jeder, seine erreichte Rangposition aufrechtzuerhalten, weiter auszubauen und gegen Rangtiefere auszuspielen.

Auch die Ärzte, deren Beruf das Helfen ist, können nicht mit allen Patienten verbal eine rangfreie Verbindung aufnehmen, denn sie sitzen meist auf dem hohen Roß ihres Akademiker- und Fachmannstatus. Wenn der Patient zum Beispiel fragt: »Herr Doktor, was habe ich eigentlich?«, antwortet dieser nicht selten: »Wenn ich es weiß, genügt es.«[8.3.]

In der Arztpraxis dauert eine medizinische Durchschnittsberatung zwischen zwei und sieben Minuten. Es handelt sich dabei um keinen offenen Dialog zwischen Arzt und Patient, sondern vorwiegend um einen Monolog des Arztes. Der Patient hat lediglich sachlich gestellte Fragen zu beantworten.

Der Medizinkritiker Paul Lüth, selbst praktizierender Arzt, stellte bei einer Patienten-Umfrage fest, daß fast 70 Prozent der Kranken nicht darüber aufgeklärt waren, was in der Klinik mit ihnen gemacht worden war.[8.4.] Kaum ein Arzt nahm sich die Zeit, dem Patienten seine Krankheit und die Art der Behandlung richtig zu erklären, weil er angeblich keine Zeit dafür hatte und man möge bitte verstehen, daß er »überlastet« sei.

Er hat keine Zeit, weil sich ein längeres Gespräch aus finanziellen Erwägungen für ihn nicht lohnt. Je mehr Patienten er abfertigt, um so größer ist sein Verdienst. Einem einzelnen Patienten die Krankheit zu erläutern, ist unökonomisch, außerdem versteht er es nach Meinung der Mediziner doch nicht. »Wozu haben wir eigentlich zehn Semester an der Universität studiert? Der Patient muß uns eben vertrauen«, lautet eine der üblichen Rationalisierungen für das Vertuschen der Überheblichkeit des Fachmannes und des Strebens nach Verdienstmaximierung.

Der Herr Doktor verordnet, und der Patient hat den Anordnungen Folge zu leisten. Dieses Rollenspiel wird auch praktiziert, weil Arzt und Patient selten die gleiche Sprache sprechen. Der Arzt redet in fachbezogenem Medizinercode und der Patient in

---

8.3. >Der Spiegel<, Nr. 11/1974, S. 151.

8.4. Paul Lüth, Sprechende und stumme Medizin, Frankfurt a. M. 1974.

schichtspezifischem Dialekt, der dem Arzt mit Statusdünkel meist zuwider ist. Er nimmt einen sprachlich unbeholfenen Fließband-arbeiter nicht für voll, seine plumpen Fragen sind ihm lästig. Vor allem, wenn psychische Probleme angesprochen werden, reagiert er meist eisig. »Wenn man sich darauf einläßt, führt das ins Uferlose. Wenn jemand von seinen psychischen Problemen anfängt, breche ich das Gespräch direkt ab«, sagte mir ein Arzt.

Auch Ärzte müssen in Zukunft lernen, dem Patienten als gleichberechtigtem Partner mit Wertschätzung und emotionaler Wärme zu begegnen. Die Sprachbarriere sollte abgebaut werden, der Patient darf keine Verdienstquelle sein. Den Unterschied zwischen Privat- und Kassenpatient sollte es nicht mehr geben - um nur einige Vorschläge zu machen.

Die Sprachbarriere zwischen Akademikern und der Unterschicht zeigt sich besonders verhängnisvoll auch in der politischen Diskussion. Studenten verteilten 1969 im Hamburger Hafen ein Flugblatt mit dem Titel: »Vorsicht, Ihr Telefon wird abgehört!« Die Arbeiter antworteten verständnislos auf den Studentenprotest: »Wi hebbt keen Telefon!«

Studenten trugen bei einer Demonstration 1968 in Berlin das Spruchband: »Wir fordern Arbeiterkontrollen«. Gemeint war, daß die Betriebe von Arbeitern mitkontrolliert werden sollen. Die Arbeiter verstanden jedoch das Spruchband in dem Sinn, daß sie mehr kontrolliert werden sollten. Sie erkannten aufgrund eingefahrener Denkgewohnheiten nicht den Versuch, die Statusunterschiede zu überwinden.

Die Sprachbarrieren hat auch Bundeskanzler Helmut Schmidt anvisiert, als er am 21. September 1974 auf dem Hamburger Landesparteitag der SPD über die Theoriediskussion erregt sagte: »Ihr beschäftigt euch mit der Krise des eigenen Hirns statt mit den ökonomischen Bedingungen, mit denen wir es zu tun haben.«[8.5.] Grundsatzdiskussionen gehen nicht an den Sorgen der Bürger vorbei. Grundsatzprobleme müssen diskutiert werden und sich in reale Politik umsetzen. Schmidt ärgerte sich jedoch zu Recht über die (für Angehörige der Unterschicht und Mittelschicht) unver-ständliche Sprache, mit der die Theorien vorgetragen werden. Er spürte, daß die Mehrheit der Wähler sich von dieser Sprache, die sie nicht versteht, abgestoßen fühlt. Sie fühlt sich in ihren konkreten Problemen nicht interpretiert. Die Intellektuellensprache läßt sie kalt,

---

8.5. >Kölner Stadt-Anzeiger<, Nr. 211/1974, S. 4.

obwohl konkrete Verbesserungen ausgedrückt werden. Sie können jedoch in den Termini der Fachsprache vom Durchschnittsbürger nicht verstanden werden.

Diese politische Fachsprache macht Arbeiter mißtrauisch, denn sie hören den Elitestil heraus, mit dem akademisch gebildete Führungskräfte sie täglich am Arbeitsplatz mit gleichem kompliziertem Satzbau und Fremdwörtern zu beherrschen und zu unterdrücken versuchen. Hier wird von Werksgemeinschaft und Solidarität gesprochen, gemeint ist jedoch nicht die Solidarität aller Arbeitnehmer. Beim Gang zur Kantine wird ihnen der Unterschied der Werksgemeinschaft täglich klargemacht: Arbeiter hier, Angestellte da. »Zugang nur zum Mittagstisch der Chemiker und Ingenieure« steht zum Beispiel auf Hinweisschildern.

Auch wenn sich der kaufmännische Angestellte Karl Haubenfeld um zwölf Uhr noch so anregend mit seinem Abteilungsleiter unterhalten hat, trennt beide doch die Realität des gemeinsamen Mittagstischs. Haubenfeld geht nach rechts in die große Kantine, der Abteilungsleiter geradeaus in die kleine Kantine: Mahlzeit - bis später. Die sogenannte Werksgemeinschaft ist keine wirkliche Gemeinschaft. Das anspruchheischende Wort ist nicht mit Realität gefüllt.

Schichtunterschiede drücken sich nicht nur in gekauften Statussymbolen wie Automarke, Wohngegend, Maßanzug, Feuerzeug und Diplomatenkoffer aus, sondern vor allem in der Sprache. Die Unterschicht besitzt einen schwachen Verbalisierungsgrad (restriktiv). Um sich verständlich zu machen, hat der Angehörige der Unterschicht einen geringeren Wortschatz zur Verfügung. Er drückt sich statt dessen mehr durch Mimik, Gestik und die emotionale Färbung seiner Worte aus.

Die Mittelschicht besitzt einen höheren Verbalisierungsgrad (elaboriert). Sie kann sich leichter und gewandter ausdrücken und ist sprachlich versierter und flexibler. In der Schule wird vom Lehrer ein Verbalisierungsgrad der Mittelschicht praktiziert. Deshalb haben es Mittelschichtkinder im Lernprozeß wesentlich leichter als Kinder aus der Unterschicht. Die Benachteiligung wird von der Unterschicht früh gespürt, und sie sitzt als sprachlich-intellektueller Minderwertigkeitskomplex ein Leben lang.

Der Angehörige der Unterschicht liest später die Bild-Zeitung, nicht weil er dumm ist, sondern weil sie seine Sprache am ehesten trifft. Sie ist klar und verständlich auf seine Gedankenwelt

abgestimmt. Die feine, ironische Intellektuellensprache des Nachrichtenmagazins >Der Spiegel< zum Beispiel, mit verschachtelten Zitaten und bildungsbewußt eingestreuten Fremdwörtern, versteht er dagegen nicht.

Über den vieldiskutierten Film >Der Exorzist< schrieb Rudolf Augstein 1974 beispielsweise im Spiegel: »Der zweite, schön wie Satan in seinen Engeljahren, bezwingt den bösen Geist erst, als er ihm, erledigt von der Anstrengung und von eigenen Schuldkomplexen, sein >Take me!< zuruft, >Nimm mich, statt ihrer!<, ein Opfergang also aus ureigener Sackgasse. Freud, auf dem Umweg über Hollywood, kommt nun doch bis Golgatha.«

Intellektuellen gefallen Sätze und Schlußfolgerungen dieser Art. Der Arbeiter und einfache Angestellte kann damit jedoch wenig anfangen. Die feine Ironie der Intellektuellen liegt ihm nicht, und er kann sich an geistigen Höhenflügen dieser Art nicht ergötzen. Daraus ist ihm kein Vorwurf zu machen - allerdings auch nicht den Intellektuellenzeitungen. Sie sehen ihre Journale bewußt als Statussymbol für die intellektuelle Eliteschicht. Besonders gut zum Ausdruck bringt das der Werbeslogan der >FAZ<: »Dahinter steckt immer ein kluger Kopf.«

Diese Tageszeitung gehört zur High Society der vierzehn europäischen Spitzenzeitungen aus zehn europäischen Ländern. Wegen dieses Images wird die >FAZ< gekauft und sie muß es deshalb aufrechterhalten. Es ist momentan nicht realisierbar, daß >FAZ<-Journalisten ihre Themen in klaren, einfachen Sätzen abhandeln, denn das würde das geistige Anspruchsniveau der geistigen Elite und derer, die dazu gehören wollen, unterfordern.

An den Sprachbarrieren wird die soziale Ungerechtigkeit besonders deutlich. Sie dokumentiert sich nicht nur in der ungleichen Verteilung von Besitz und Konsumsymbolen. Die Menschen der Unterschicht und unteren Mittelschicht können nicht nur weniger kaufen, sondern darüber hinaus können sie die politischen und wirtschaftlichen Zusammenhänge weniger verstehen, weil Informationen vorwiegend nur für Intellektuelle und Insider veröffentlicht werden.

Das betrifft nicht nur Tageszeitungen und Wochenmagazine, sondern auch die Fernsehreports und die Tagesschau- und Heute-Sendungen. Die Journalisten- und Politikersprache, die hier gesprochen wird, ist nicht ihre Sprache. Sie betrachten deshalb vorwiegend die Bilder und werden wachsam bei Action-Situationen

wie Banküberfällen, Geiselnahmen und Flugzeugabstürzen.

Das Informations- und Nachrichtensystem unserer Gesellschaft stabilisiert täglich diesen ungerechten Zustand des ungleichen Verstehens. Der Intelligenzkomplex, der auf den nächsten Seiten beschrieben wird, ist eine der Ursachen dafür.

8.2. Der Intelligenzkomplex

Die Entwicklung und Entfaltung der Intelligenz ist in unserem Kulturkreis vorwiegend abhängig von der sprachlichen Förderung. Kinder aus der Unterschicht werden, wie bereits erwähnt, im Elternhaus mit einer restriktiven Sprache konfrontiert, deshalb entwickeln sich ihre Grammatik und der aktive Wortschatz weniger differenziert als zum Beispiel bei Kindern aus der Mittel- und Oberschicht, die eine elaboriertere Sprache sprechen. Kinder aus der Unterschicht bleiben also hinter Kindern aus der Oberschicht in ihren sprachlichen Kenntnissen zurück.

Der sprachliche Reifegrad spielt bei Intelligenztests eine bedeutende Rolle, denn fast alle IQ-Tests sind stark sprachlastig. Sprachliche Anweisungen müssen verstanden und in Sprache gefaßte Aufgaben gelöst werden. Sprachgeübte Kinder der Mittel- und Oberschicht schneiden deshalb besser ab als sprachungeübte der Unterschicht. Der niedere IQ der Kinder aus dem Milieu der Unterschicht darf nicht zu dem Schluß verführen, daß sie eine geringere Intelligenz geerbt hätten. Die Ungleichheit der Chancen beginnt also bereits im sozialen Milieu des Elternhauses.

Durch die mangelnde sprachliche Entfaltung besteht auch eine Behinderung des Denkens. Was nur emotional erlebt wird und nicht in Sprache gebracht werden kann, hat keine konkret faßbare Basis für Gedankengänge. Es kann anderen Personen nur schwer mitgeteilt werden und wird nicht weiter ausdifferenziert und mit anderen Beobachtungen, die sprachlich mitgeteilt werden, verglichen. Die sprachliche Denkfähigkeit kann sich nicht entwickeln.

Wer seine sprachliche Intelligenz nicht voll ausbildet, kann sprachliche Mitteilungen auf höherem Niveau nur schwer verstehen. Er begreift nur, was ihm konkret am Beispiel gezeigt wird, und muß aus diesem Grund Arbeiten ausüben, bei denen er Handgriffe und Tätigkeiten vorgeschrieben bekommt. Er wird nur schwer eine selbständige Entscheidung, die der sprachlichen Formulierung bedarf, treffen können. So ist er auf Anweisungen seines Chefs angewiesen, der ihm sprachlich überlegen ist und Erklärungen und Anweisungen

formulieren kann.

Er spürt seine Abhängigkeit von diesem sprachlich überlegenen Chef und hält deshalb den Statusunterschied für gerecht. »Wer das alles besser versteht und ausdrücken kann, der verdient mehr Geld als ich - das ist richtig so«, sagte mir ein Arbeiter. Die Unterschicht kann nicht erkennen, daß die Ungerechtigkeit im sprachlich restriktiven Milieu des Elternhauses ihren Ursprung hat. Die Entschuldigung lautet: Keiner kann sich sein Elternhaus aussuchen. - Das ist natürlich richtig, denn die Eltern waren ja gleichfalls Opfer des Sprachmilieus ihres Elternhauses.

Mit dem Eintritt in die Schule sollte diese Chancenungerechtigkeit jedoch spätestens aufhören. In einem humanen, demokratisch regierten Land sollten alle Kinder die gleichen Möglichkeiten zur Entfaltung ihrer Intelligenz erhalten. Sie erhielten sie bisher jedoch nicht, da die Lehrer die Sprache der Mittelschicht unbewußt nach dem Halo-Effekt bevorzugen und für intelligenter halten.

Kinder aus der Unterschicht sollten mit besonders ausgewählten pädagogischen und didaktischen Lerntechniken unterrichtet werden, um ihren Sprachrückstand aufzuholen. Dazu benötigen sie vor allem Zeit und eine besondere Sprachschulung. Unterschichtkinder werden jedoch nach wie vor mit den andern Kindern in eine überfüllte Grundschulklasse mit 40 Schülern gepfercht und sind damit rettungslos in ihrer weiteren Intelligenzentfaltung, zu der die Schule ja hinführen soll, behindert.

Wie reagieren Politiker und Lehrer, wenn ihnen dieser chancenungerechte Zustand vorgehalten wird? Ein Lehrer sagte mir: »Es muß ja auch Hauptschüler geben. Nicht jeder kann aufs Gymnasium und die Universität. Wir brauchen doch Fließbandarbeiter und Straßenkehrer. Oder wollen Sie kein Auto fahren? Einer muß diese Arbeiten doch machen.«

Das ist natürlich richtig, denn niemand möchte heute auf sein Auto verzichten und durch verdreckte Straßen fahren. Aber niemand hat das Recht, die Kinder deshalb wissentlich ungebildet und dumm zu halten, sie bewußt in ihrer Intelligenzentwicklung nicht zu fördern.

Ein Arzt, der eine Krankheit erkennt, versucht den Patienten optimal zu heilen. Er läßt ihn nicht absichtlich krank, weil es Kranke geben muß, an denen er verdient, die er also braucht, um seinen Lebensstandard zu erhöhen. Die Politiker und Lehrer lassen einen großen Teil der Kinder jedoch wissentlich dumm und ungebildet, weil es das Gesellschaftssystem scheinbar erfordert.

Sie sonnen sich in ihrer eigenen intellektuellen Überlegenheit. Intelligenz ist in einer Leistungsgesellschaft ein Schlüssel zum Erfolg und zum Gefühl der Überlegenheit über andere. Statussymbole der Intelligenz finden ihren deutlichsten Ausdruck in der Art der Schulbildung und in akademischen Graden. Der Intelligenzquotient (IQ), eine Meßzahl, die den Grad der Intelligenz angibt, spielt dagegen bei der Statusdemonstration keine Rolle. Der IQ braucht noch nicht auf einer Karte als Intelligenzausweis vorgezeigt zu werden.

Täglich wird die Intelligenz vor den Mitmenschen demonstriert, zum Beispiel durch den Gebrauch von möglichst ausgefallenen Fremdwörtern und die flinke Beherrschung eines komplizierten Satzbaus. Dazu kommt bei Eliteintellektuellen Wissensprotzerei, Zynismus, Ironie und ein überheblich-dozierender Tonfall.

Einfacher Satzbau und einfache Ausdrucksweise werden nicht für voll genommen. Die Intellektuellen nehmen Autoren, die Sachbücher für den Laien schreiben und die schwierige Arbeit der Verständlichmachung für die Unterschicht leisten, nicht ernst. Je komplizierter ein Autor schreibt, desto eher wird seine Meinung als »wissenschaftlich« oder »intelligent« angesehen.

Der gebildete Intelligente möchte das Gefühl haben, zu einer Elite zu gehören. Was jeder verstehen kann, interessiert ihn weniger. Die meisten Intellektuellen haben einen Intelligenzkomplex. Sie versuchen, ihre Minderwertigkeitsgefühle durch besonders herausgestellte Intelligenzsignale zu kompensieren. Die sprachliche Verständigung, die Kommunikation soll für Uneingeweihte erschwert sein.

Der Intellektuelle könnte sich, wenn er wollte und das trainieren würde, so ausdrücken, daß ihn die Unterschicht versteht. Das strebt er nicht an, weil für ihn nur die kleine Gruppe der Intellektuellen interessant ist. Sie zu verstehen und von ihnen Applaus zu erhalten, ist sein Ziel. Um unter ihnen etwas zu gelten, muß er ihre Sprache sprechen und dann noch einen Schritt weiter gehen. Besonders angesehen ist er, wenn er neue Codewörter erfindet, wie seinerzeit der zurückgetretene Wirtschafts-und Finanzminister Karl Schiller (»konzertierte Aktion« und so weiter). Neue Codewörter sind die Statussymbole der Intellektuellen. Mehr Klugheit und Wissen zu zeigen als der andere soll beeindrucken und Respekt verschaffen.

Der Kampf unter der geistigen Oberschicht der Intellektuellen wird besonders hart geführt. Sie sind gnadenlos in ihrer Kritik gegenüber

anderen Intellektuellen. So sensibel sie auch erscheinen, so sind sie im Intelligenzgefecht eiskalt und rücksichtslos. Wenn eine andere Meinung, Hypothese oder Theorie zerrissen werden soll, greifen sie zu den vernichtendsten Argumentationen. Solidarität, Verständnisbereitschaft und emotionale Wärme sind überaus selten. Kaum einer kann sich zur Bescheidenheit bekennen, weil er durch den Intelligenzkomplex ständig zur Demonstration seiner Intelligenz getrieben wird.

Dieses Intelligenzgehabe kann sehr gut bei Fernsehdiskussionen von Politikern, Professoren, Journalisten und Wissenschaftlern beobachtet werden. Meist reden alle aneinander vorbei und sind stets bestrebt, vor allem ihr eigenes Wissen anzubringen und den Gegner zu verletzen. Ich habe selten beobachtet (unter anderem bei Heinrich Böll), daß ein Gesprächspartner versuchte, die andere Meinung durch ernst gemeinte Wertschätzung zu verstehen. Sie sind zwar süßsauer freundlich, um dadurch eine Gelassenheit vorzutäuschen, die sie gar nicht haben, aber in Wirklichkeit können sie sich gegenseitig nicht ausstehen, weil sie sich als Konkurrenten nicht nur in einem Interessenwettstreit, sondern in einem Intelligenzwettbewerb betrachten.

Der Intelligenzkomplex muß überwunden werden. Solange sich die Intelligenzoberschicht gegenseitig zerfetzt, ist eine Überwindung unserer Statusgesellschaft nur langsam möglich. Der Druck von unten auf eine Veränderung ist sehr schwach, weil vielfach die Einsicht fehlt und die Ausdrucksfähigkeit. Die Intellektuellen verfügen über beides, sie sind jedoch durch ihr eigenes Statusgerangel (durch den Intelligenzkomplex) gehandikapt. Solange sie um persönliche Eitelkeiten bemüht sind und sich gegenseitig beeindrucken wollen, können sie keinen allgemeinen Statusabbau bewirken.

8.3. Die Unterschrift als Statussymbol

Die Handschrift bietet eine Möglichkeit, die Persönlichkeit auszudrücken. Vor allem mit der Unterschrift wird die eigene Person für die Mitmenschen symbolisch dargestellt. An der Art der Unterschrift kann ein Psychologe und Graphologe erkennen, wie sich der Schreiber selbst einschätzt. Er bringt zum Ausdruck, ob er sich eher bescheiden sieht, ob er ein normales Selbstbewußtsein besitzt oder ob er dazu neigt, seine Person aufzuplustern.

Die folgenden Beispiele zeigen, was Unterschriften über das Statusverhalten eines Menschen bewußt und unbewußt ausdrücken

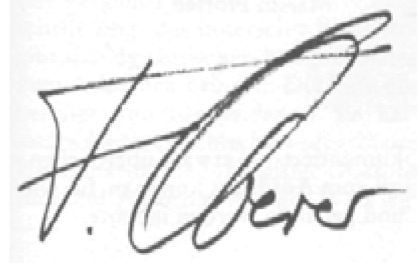
können.

Karl Krause

Diese Unterschrift zeigt Bescheidenheit und Zurückhaltung.

Egon Hintier

Diese Unterschrift zeigt Einfachheit, Anpassungsbereitschaft und normale Selbstsicherheit.

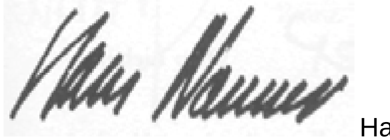


Franz Oberer

Herr Oberer möchte sich als besonders wichtig und bedeutend darstellen. Er täuscht mehr Selbstbewußtsein vor, als er tatsächlich besitzt.

Peter Renner

Mit dieser schwungvollen Unterschrift soll Dynamik und gutes Selbstbewußtsein gezeigt werden.



Hans Nanner

Diese Unterschrift soll Durchsetzungsfähigkeit zeigen. Sie ist

deshalb konsequent energisch geschrieben.



Klaus Ebner

Unverbindliche Unterschrift. Die Persönlichkeit kommt nicht zum Ausdruck. Der Schreiber versteckt sich hinter einer neutralen Haltung.


Martin Hoffer

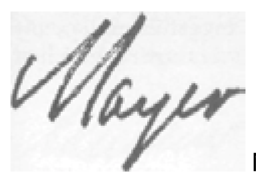
Selbstbewußtsein wird dokumentiert - etwas übertrieben. Durch die Unterstreichung soll zum Ausdruck kommen, für wie wichtig sich die

Ernst Mayer

Das aufgeblasene M deutet auf Selbstüberschätzung hin.

. Otto Lieber

Eine verschnörkelte Unterschrift dieser Art kann Verdacht auf eine Geisteskrankheit nahelegen. Es könnte die Unterschrift eines Schizophrenen sein.

 Normale männliche Unterschrift.

Normale weibliche Unterschrift.

Ein Vergleich der normalen weiblichen und männlichen Unterschrift zeigt das unterschiedliche Rollenbewußtsein. Der Mann gibt sich dynamischer, kämpferischer. Er möchte Persönlichkeit zum Ausdruck bringen. Die Frau gibt sich dagegen anpassungsbereiter und bescheidener. Sie hat sich mit ihrer Rolle des »schwachen Geschlechts« identifiziert und schreibt deshalb eine Unterschrift, die auf kräftige Dokumentation von Selbstbewußtsein und Autorität weniger Wert legt.

Inge Meysel

Die Unterschrift der Schauspielerin Inge Meysel weicht von der weiblichen Durchschnittsschrift ab. Sie zeigt eine ausgeprägte Persönlichkeit, die sich nach außen selbstbewußt entfaltet.

 Franz Josef Strauß

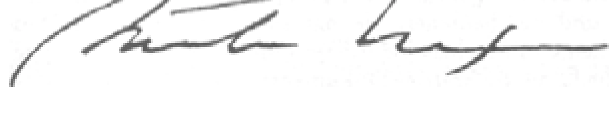
Die Unterschrift des CSU-Politikers zeigt Selbstbewußtsein, Energie und Durchsetzungsfähigkeit.

Wie sehr in die Unterschrift das eigene Ranggefühl unbewußt

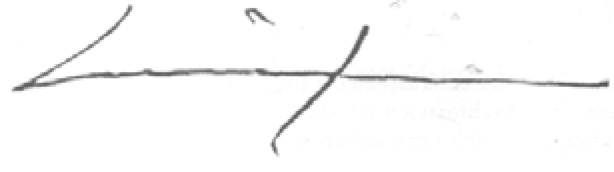
einfließt, zeigt der Verfall der Unterschrift des amerikanischen Präsidenten Richard M. Nixon.



Nixon-Unterschrift 1969
Diese Unterschrift zeigt ein hohes, fast übertriebenes Anspruchsniveau an die eigenen Fähigkeiten.



Nixon-Unterschrift Anfang 1974
Die Unterschrift wird unausgeprägter, als sollte etwas verborgen werden. Sie zeigt Anzeichen von Trotz.



Nixon-Unterschrift in den Wochen vor seinem Rücktritt.
Diese Unterschrift zeigt, daß das Selbstbewußtsein Nixons zerstört ist. Er steht nicht mehr hinter seiner Unterschrift. Sie zeigt Anzeichen von Persönlichkeits- und Statusverlust. Die Individualität der Person wird nicht mehr selbstbewußt eingesetzt. Nixon ist psychisch am Ende. Anzeichen von Depression und Selbstmordgefahr kündigen sich an.

Wenn Menschen nicht mehr voll hinter ihrer beruflichen Tätigkeit stehen, unterschreiben sie fahriger und fadenförmiger. Der ehemalige Kanzler Konrad Adenauer stand bis ins hohe Alter voll ausgeprägt und statusbewußt hinter seinen Entscheidungen.


Konrad Adenauer

Seine Unterschrift ist ausgeprägt und gut leserlich durchgestaltet. Adenauer war zwar listig, aber stets persönlich stark verantwortungsbewußt.

Die verschiedenen Ausdrucksmöglichkeiten der Unterschrift sollten zeigen, daß sich das Statusverhalten in der Unterschrift niederschlägt. Selbst die Unterschrift dient dazu, die Mitmenschen zu beeindrucken oder ihnen zu sagen: Ich bin anpassungsbereit, ich bin Ihr sehr ergebener Untertan.

Unbewußte Ausdruckssignale sind auch die Mimik, Gestik (Körpersprache), Stimme und Sprechweise. Ausführlicher, als es in diesem Buch möglich ist, habe ich in dem Band >Menschenkenntnis ohne Vorurteile<[8.6.] diese Signale des bewußten und unbewußten Ausdrucksverhaltens beschrieben.

8.6. *Peter Lauster,* Menschenkenntnis ohne Vorurteile, Stuttgart 1973.

9. Statussymbole bei Tieren

Beim Drohen und Imponieren rollen Menschenaffen die Arme einwärts und heben die Schultern an. Die Haare auf dem Rücken, an den Armen und Schultern richten sich auf, um mehr Größe und Mächtigkeit vorzutäuschen. Damit soll auf den Gegner Eindruck gemacht werden und ein Einschüchterungseffekt entstehen.

Sie stampfen zusätzlich mit den Füßen auf und zeigen fletschend ihre Zähne. Die Eckzähne werden entblößt und in ihrer Gefährlichkeit zur Schau gestellt. Der Gegner reagiert mit Angst und Zurückweichen. Nur in seltenen Fällen greift er an.

Der Hund zeigt zum Beispiel seine Fluchtbereitschaft durch das Anlegen der Ohren. Die zunehmende Angriffsbereitschaft signalisiert er durch hochgestellte Ohren und Zähnefletschen.[9.1.] Diese Körpersprache wird von den Artgenossen spontan verstanden.

Auch Menschen zeigen Imponierdemonstrationen, die vermutlich angeboren sind, nach einem Ausdrucksmuster: Sie stampfen mit dem Fuß auf, springen bei starker Drohung in die Luft und ballen die Faust - Kraftdemonstrationen, die imponieren und einschüchtern sollen. Sie dienen dazu, einen Kampf vorzubereiten und ihn doch wieder möglichst zu vermeiden, wenn der Gegner sich einschüchtern läßt und Beschwichtigungsgesten macht.

Viele Tiere leben in Gruppen, denn in der Gruppe sind sie stärker und können leichter überleben. In der Antarktis überleben die Kaiserpinguine bei den Winterstürmen nur, weil sie sich eng aneinanderdrängen und auf diese Weise ihre Wärmeabgabe bei Minustemperaturen von 60 Grad Celsius herabsetzen.

Die meisten Fische leben in Schwärmen und bilden auf diese Weise Schutzverbände gegen Raubfische. Einzelne Fische lassen sich von den Raubfischen weniger leicht isoliert zum Fangen fixieren. Der Schwärm verwirrt den Gegner und nützt so jedem einzelnen Gruppenmitglied.

Ein anderer Grund für die Gruppenbildung ist die Arbeitsteilung, vor allem bei Insektenstaaten. Die Blattschneiderameisen (Südamerika) haben drei Arbeiterschichten:

- große Arbeiter verteidigen den Stock gegen Feinde,
- mittelgroße Arbeiter schneiden und transportieren Blattstücke,

---

9.1. siehe 4.1, S. 57.

- kleine Arbeiter verarbeiten die angeschleppten Blattstücke zu Nährböden für Pilze, wovon alle Ameisen leben.

Arbeitsteilung (Spezialisierung) führt bei der Ameise zur Leistungssteigerung, die dem gesamten Staat zugute kommt. Dieses Beispiel vor Augen, sagen die Verfechter der Klassenunterschiede im menschlichen Bereich: Das ist der Beweis. Auch im Tierreich gibt es verschiedene Klassen, das ist also ganz normal und natürlich.

Das Beispiel eignet sich jedoch nicht, um im menschlichen Bereich Klassenunterschiede zu rechtfertigen, denn hier versuchen sich die einzelnen Klassen durch Statussymbole zu werten. Jeder möchte etwas Besseres sein, mit mehr Macht und Wohlstandssymbolen ausgestattet. Das menschliche Verhalten ist »untierisch«.

Bei den Pinguinen in der Arktiskälte beutet keiner den anderen aus, indem er mehr Wärme für sich in Anspruch nimmt. Auch die Blattschneiderameisen entlohnen die Soldaten nicht besser durch mehr Nahrungszuteilung als die Arbeiter, die den Nährboden zubereiten. Allen Tieren einer sozialen Gemeinschaft geht es gleich gut oder gleich schlecht.

Der Mensch verhält sich dagegen anders: Er richtet sich ausbeuterisch gegen seine Artgenossen. Ein Gedankenexperiment soll das illustrieren. Angenommen, hundert Menschen werden in einem unterirdischen Stollen eingeschlossen. Sie besitzen Nahrungsmittel für einen Monat für jede Person. Ob sie danach befreit werden, wissen sie nicht. Stellen Sie sich einmal die Frage: Was ist nach Ablauf des Monats geschehen? Wenn sich Menschen wie Blattschneiderameisen verhalten würden, wären verschiedene Arbeitsgruppen gebildet worden (zum Beispiel Köche, Aufräumer, Unterhalter, Pfleger und so weiter). Die Nahrung hätte für alle gereicht, weil täglich jedem die gleiche Ration zugeteilt worden wäre.

Bei den Menschen bilden sich arbeitsteilige Gruppen mit einer Rangordnung. Die kleine Gruppe der körperlich Stärksten und Intelligentesten beherrscht sehr schnell die große Gruppe der Anpassungsbereiten und Ängstlichen. Wenn die Eingeschlossenen nach einem Monat befreit werden, sind viele unterernährt, weil ihnen nicht genug Nahrung von ihren »Herrschern« zugeteilt wurde. Die Herrscher verwalten einen Nahrungsberg, der noch etwa 14 Tage reichen würde. Sie selbst sind nicht unterernährt, sondern wohlbeleibt wie in den ersten Tagen, als sie die Herrschaft an sich gerissen haben.

Die Unsozialen sind also nicht die frustrierten und zänkischen

Unterernährten, sondern die wohlgenährten Herrscher, die die Unterernährten zänkisch und frustriert machen. Ein psychologisches Grundgesetz lautet: Frustration (Enttäuschung, seelische Verletzung, Entbehrung) erzeugt Aggression. Die Herrschenden müssen sich gegen die Aggressionsbereitschaft der Unterernährten also zur Wehr setzen. Sie müssen etwas unternehmen, damit sich die Mehrheit, die von ihren Nahrungszuteilungen lebt, gegen sie, die die Nahrung besitzen und verteilen, nicht zusammenrottet und aggressiv ankämpft, was ja sehr leicht wäre, weil die Herrschenden im Vergleich zur Mehrheit eine kleine Zahl sind.

Die geniale Erfindung der Herrschenden, um die große Mehrheit im Griff zu behalten, ist eine fein abgestufte Rangordnung. Es wird eine Hierarchie gebildet, jede Arbeitsgruppe erhält einen Leiter, der wieder einem Leiter verantwortlich ist, der mehrere Arbeitsgruppen leitet, und so bis hinauf zum obersten Boß oder zum Triumvirat.

Durch die Hierarchie der leitenden Funktionen hat die Oberschicht die ganze Gruppe in der Hand. Jedes Gruppenmitglied fühlt sich in der Hierarchie dieser Gruppenstruktur geborgen. Es kann selbst ein Stück Verantwortung übernehmen, aber auch lästige Verantwortung nach oben abschieben. Die Möglichkeit scheint offen, mehr Macht zu übernehmen, wenn man will.

Das gedachte Experiment gilt für Menschen aus der Bundesrepublik, die eine autoritäre Erziehung hinter sich haben und deshalb anpassungswillig, unterwürfig, hierarchiebereit und statusbewußt sind. Würde dasselbe Experiment mit antiautoritär erzogenen Menschen durchgeführt, die alle gleich individualistisch und freiheitlich erzogen wurden, würde alles anders verlaufen. Jeder würde zum Beispiel jeden in seinem Wert gleich behandeln. Auch in dieser Gruppe würden Arbeitsteilungen vorgenommen, aber die einzelnen Gruppen ständen zueinander nicht in hierarchischer Konkurrenz, sondern wären gleichrangig und gleichberechtigt.

Es gäbe keinen Herrscher, sondern eine Nährungsmittelverwaltung, die jedem Gruppenmitglied, unabhängig davon, für welche Arbeit es sich in der Gemeinschaft entschieden hat, die gleiche Nahrungsmenge (Entlohnung) zur Verfügung stellt. Diese Menge wäre gering, damit für alle ein möglichst langes Überleben gewährleistet würde. Wenn die Eingeschlossenen nach einem Monat befreit würden, wären alle gleich sparsam ernährt, alle hätten Gewicht verloren, und die Gruppe besäße noch Nahrungsmittel für einen Monat.

Dieses Experiment kann nie unter streng wissenschaftlichen Bedingungen durchgeführt werden. Menschenexperimente dieser Art sind zu Recht verboten. Das geschilderte Experiment kann deshalb nur ein Denkexperiment sein, das interessante Spekulationen und Hypothesen ermöglicht.

9.1. Die Hackordnung

Der norwegische Psychologe und Tierforscher Schjelderup-Ebbe erforschte wissenschaftlich die Rangordnung von Hühnern.[9.2.] Er entdeckte, daß sie sich auf dem Hühnerhof gegenseitig nicht gleichwertig behandeln, sondern jedes Huhn einen speziellen Rangplatz in einer Hierarchie einnimmt. Eine Henne ist der Boß und kann alle Hühner des Hofes hacken, ohne ihrerseits gehackt zu werden.

Die rangzweite Henne darf alle Gruppenmitglieder hacken, ausgenommen den Boß. In diesem Sinne geht die Hackordnung von oben nach unten bis zur rangniedersten Henne, die von allen gehackt wird, aber selbst niemanden hacken darf.

Die in Rangkämpfen festgelegte Ordnung spielt sich ein und bleibt erhalten. Sie gilt zu jeder Zeit und an jedem Ort des Hühnerhofes. Die Hähne sind »ritterlich« und hacken Hennen normalerweise nicht. Sind mehrere Hähne auf einem Hof, bilden auch sie untereinander eine Hackordnung aus.

Wird eine Henne zwei Wochen aus der Gruppe herausgenommen, muß sie bei ihrer Rückkehr den Kampf um die Hackordnung erneut aufnehmen. Auch eine neue Henne muß sich selbstverständlich auf diese Weise ihren Platz in der Hierarchie erhacken.

Ein hoher Rang bringt verschiedene Privilegien. Die Rangniederen lassen die Ranghohen zum Beispiel zuerst fressen, sie warten, bis sie zu picken aufhören, erst dann fressen sie selbst. Auf der Hühnerleiter erhalten die Ranghohen die besten Plätze. Die »Oberschicht« schläft zusammen und wärmt sich gegenseitig.

Der soziale Status wirkt sich sogar auf das Sexualverhalten aus. Je höher der Status einer Henne ist, desto seltener ist sie zur Paarung geneigt. Hennen mit niederem Status sind häufiger und leichter paarungsbereit. Bei Hähnen ist dieser Einfluß auf das Sexualverhalten umgekehrt - der ranghohe Hahn ist sexuell aktiver als der rangniedere.

Rangordnungen ähnlicher Art wurden bei vielen Tierarten

9.2. *Klaus H. Thews,* Verhaltensforschung, die uns angeht, Gütersloh 1974, S. 268.

beobachtet. Sie werden teilweise mit großer Härte und Aggression erkämpft, führen jedoch in natürlicher Umwelt nur sehr selten zum Tode. Giftige Klapperschlangen, die sich mit einem Biß gegenseitig töten könnten, beißen sich nie, sondern ringen nach festen Turnierregeln, bis eine Schlange den Kampf aufgibt.

Zu Kämpfen zwischen Artgenossen kommt es vorwiegend bei Tieren, die in einem Revier leben und ihr Territorium verteidigen. Der Eindringling wird mit großer Aggressivität meist in die Flucht geschlagen. Selbst wenn der Eindringling stärker ist als der Revierinhaber, läßt er es meist nicht auf einen Kampf ankommen, sondern räumt rechtzeitig das Feld.

Der englische Zoologe S. A. Barnett (Universität Glasgow) führte ein interessantes Experiment mit Ratten durch, das die Auswirkungen der Revierverteidigung auf den Eindringling zeigt.[9.3.] Er setzte im Labor eine kräftige Ratte in das Territorium eines Rattenvolkes. Sie wurde von den Revierinhabern mit gellenden Schreien (im Ultraschallbereich) attackiert und leicht gebissen. Der Eindringling wehrte sich kaum, sondern verfiel in eine Art Schreckstarre. Wegen der Laborbedingungen konnte er aus dem Territorium nicht fliehen. Die Folge: Wird eine Ratte mehrmals auf diese Weise künstlich zu einem Eindringling gemacht, stirbt sie an diesem Streß.

Eine gesunde, kräftige Ratte starb einmal sogar in Barnetts Experiment bereits nach 90 Minuten. Alle Demutsgebärden nützen dem Eindringling nichts, wenn er das Revier nicht fluchtartig verlassen kann. In freier Wildbahn kann es wegen der verschiedenen Fluchtmöglichkeiten zu diesen tödlichen Streßfolgen nicht kommen.

Die Rangordnung und Statushierarchie der menschlichen Gesellschaften wird oft mit der Hackordnung und den Rangordnungen im Tierreich verglichen. Es wird immer wieder behauptet: Rangordnungen sind beim Menschen wie im Tierreich natürlich, es ist nun einmal das Gesetz des Lebens, daß der Stärkere und Mächtigere mehr Achtung und mehr Privilegien genießt als der Schwächere.

Ich bin der Auffassung, daß die tierischen Sozialordnungen nicht auf den Menschen übertragen werden können. Der Mensch ist schließlich kein Huhn, sondern ein unvergleichlich intelligenteres, kreativeres und differenzierteres Lebewesen. Die Hackordnung auf

---

9.3. siehe 9.2, S. 279.

dem Hühnerhof beweist nicht, daß im menschlichen Sozialverhalten gleichfalls ähnliche Hackordnungen natürlich sind.

Die Verhaltensbeobachtung zeigt zwar, daß in menschlichen Gruppen Machtkämpfe ausgefochten und Rangunterschiede gebildet werden. Dieses Gerangel um den Status und seine Signalisierung mit Hilfe der Statussymbole beschreibt dieses Buch unter vielen Aspekten, und es beweist damit, daß Rangunterschiede und Rangkämpfe die Realität des menschlichen Zusammenlebens ausmachen.

Dennoch ist dieser menschliche Kampf um Status und Privilegien nicht mit dem Hühnerhof und seiner Hackordnung auf eine Stufe zu stellen. Die Hühner verhalten sich instinktabhängig und praktizieren ein soziales System ohne Erkenntnisse der Moral und Psychologie, ohne Kultur und Zivilisation. Der Mensch ist zu intelligenteren Lösungen des sozialen Zusammenlebens aufgrund seiner weitgehenden Instinktfreiheit fähig. Er hat Kunstwerke entwickelt und eine technische Zivilisation geschaffen, die im Vergleich zum Verhalten des Huhns als unnatürlich gelten müßte, beim Menschen aber zu seiner Natur gehört.

Der Mensch will sich in keinem Aspekt seiner Fähigkeiten auf die Stufe eines Huhns stellen lassen - nur wenn es in Diskussionen um die Hackordnung geht, läßt er sich das gefallen. Dann versieht zum Beispiel die >Wirtschaftswoche< 1974 sehr treffend einen Artikel mit der Überschrift: >Führungsgrundsätze. Hack-Ordnung im Unternehmen.<[9.4.]

Der Mensch baut heute Computer mit einer vor 100 Jahren nicht vorstellbaren Leistung, aber in seinem Sozialverhalten befindet er sich noch auf der Stufe der Steinzeit, ja sogar noch weiter zurück - auf der Stufe des Haushuhns. Es ist erstaunlich, daß das seine Eitelkeit so wenig kränkt.

Die Hackordnung dient den Nutznießern der Privilegien einer in dieser Form rückständigen Gesellschaftsordnung zur Rechtfertigung. Sie verteidigen das System, indem sie es als »natürlich« bezeichnen. Gegen das Natürliche, so hoffen sie, wird niemand Einwände erheben und eine Veränderung vorschlagen.

Solange auch untere Ränge noch jemanden zum Hacken finden, sind sie einigermaßen zufrieden. Zum gründlichen Nachdenken (gerade darin würden sie sich besonders vom Huhn unterscheiden)

9.4. >Wirtschaftswoche<, Nr. 39/1974, S. 83.

sehen sie keinen Anlaß, weil sie ihre Rangposition verteidigen, festigen oder verbessern wollen. Nur der Unterste in der Hierarchie, der von allen gehackt wird, würde das System gerne sofort verändern. Aber er ist meist in seiner Intelligenz- und Persönlichkeitsentfaltung so stark gehemmt, daß er seinem Zorn keinen »gesellschaftsfähigen« Ausdruck verleihen kann. Er randaliert in seinem ohnmächtigen Zorn vielleicht in einer Kneipe und beleidigt einen Polizisten und lenkt auf diese Weise um so stärker das Hackprinzip der Obrigkeit auf sich.

Die Entwicklung unserer Gesellschaftsstruktur führt von der unmenschlichen, für den Menschen nicht natürlichen Hackordnung weg. Die Emanzipationsbewegung, die nicht nur die Gleichberechtigung zwischen Mann und Frau, sondern aller Menschen anstreben sollte, wird, so ist zu hoffen, in Zukunft mehr und mehr Anhänger finden und für mehr soziale Gleichberechtigung aller Menschen eintreten. Die Evolution des sozialen Zusammenlebens, die Fortentwicklung von der Hackordnung setzt jedoch leider sehr spät und nur zaghaft ein.

9.2. Das Imponiergehabe

Vor dem Angriff entfaltet sich, wie bereits geschildert, bei Tieren zunächst das Imponiergehabe. Es soll den Gegner einschüchtern und ihn möglichst zu einer Demutsgebärde der Unterwerfung veranlassen. Erfolgt sie nicht, kommt es erst dann zur tätlichen Auseinandersetzung, die nur selten auf das Töten des Artgenossen abzielt.

Viele Kämpfe werden bereits durch das Imponiergehabe entschieden. Der Gegner erkennt das Territorium an und überschreitet nicht die Toleranzschwelle, bei der es zum Angriff käme. Das Imponiergehabe der Tiere darf also nicht nur als Prahlerei gesehen werden, denn es dient im konkreten Fall der Revier- und Partnerverteidigung.

Das beschriebene menschliche Statusverhalten ist kein Imponiergehabe, das nur bei der Verteidigung eines eigenen Territoriums einsetzt, sondern es ist permanent vorhanden. Der Mensch befindet sich m ständigem Imponierverhalten und in latenter Angriffsbereitschaft. Er fühlt sich durch das Imponiergehabe der Mitmenschen stets leicht herausgefordert und reagiert mit erhöhter Wachsamkeit. Er ist in permanenter, erhöhter Alarmbereitschaft, ein Dauerstreß, den er mehr oder weniger lange, mehr oder weniger gut

psychisch verkraften kann.

Besonders ausgeprägt und auffällig ist die Statusrangelei im Berufsalltag, wie in Kapitel 6 ausführlich beschrieben wurde. Aber der Kampf um Sozialprestige setzt sich bis in den Privatbereich (siehe Kapitel 3 »Kampf der Geschlechter«) fort. Den ständigen Imponierzwang (durch Imponiergehabe herausgefordert) hält auf die Dauer niemand unbeschadet aus. Die seelischen Reaktionen sind unter anderem Angst, Aggression und psychosomatische Krankheiten.

Jeder vergleicht sich mit Kollegen, Freunden, Verwandten und fragt sich: Verdiene ich mehr Geld, bin ich eine stärkere Persönlichkeit, habe ich oder hat er mehr Erfolg und Chancen? Diese heimlichen Fragen zeigen jedoch bereits ein gestörtes Verhältnis zum Mitmenschen, sie verraten eine überdrehte Rivalitäts- und Kampfbereitschaft.

Wer die Herausforderung der Leistungs- und Karrieregesellschaft annimmt, und die meisten sehen keine andere Wahl, wird sich früher oder später psychisch unwohl fühlen. Er wird es nicht offen zugeben, weil er befürchtet, daß er dadurch Ansehen verlieren könnte. Er greift zu Seelentröstern wie Psychopharmaka, Zigaretten und Alkohol. Die Zahl der Alkoholiker nimmt (psychologisch sehr verständlich) ständig zu.

9.3. Ist der Mensch statuskrank?

Die Ängste vor den Mitmenschen und dem Lebenskampf beziehen sich auf den möglichen Statusverlust im Imponierwettstreit, sie führen zu vielen Symptomen. Prüfen Sie einmal in der Symptomliste, welche Reaktionen Sie bei sich selbst häufiger beobachten:

Reaktionen der Organe und des Körpers

- Vermehrter Schweiß an Händen und Füßen
- Appetitlosigkeit oder Heißhunger
- Beschleunigter Herzschlag
- Schwindelgefühle
- Leichtes Zittern der Fingerspitzen
- Erbrechen nach Ärger
- Gastritis
- Völlegefühl im Magen und Blähungen
- Herzstiche
- Hoher Blutdruck
- Impotenz, Frigidität

- Stottern
- Kopfschmerzen
- Trockener Mund
- Magengeschwüre
- Gefühl, einen »Kloß im Hals« zu haben
- Rückenschmerzen
- Muskelspannungen im Nacken
- Kalte Füße und Hände

Reaktionen der Psyche

- Erhöhte innere Unruhe
- Gefühl der Gespanntheit
- Ohnmächtige Wutgefühle
- Leichte Verletzbarkeit und Reizbarkeit
- Mangelnde seelische Ausgeglichenheit
- Konzentrationsmangel
- Neigung zur depressiven Verstimmung
- Dumpfheit im Kopf (Mattscheibe)
- Gefühl der eigenen Wertlosigkeit
- Gefühl der »Sinnlosigkeit des Lebens«
- Gefühl der Ziel- und Planlosigkeit
- Grübeleien über begangene Fehler
- Mangelnde unbefangene Unbeschwertheit
- Gefühl der inneren Leere und Ausgehöhltheit
- Energielosigkeit
- Mangelnde Begeisterungsfähigkeit
- Selbstmordgedanken
- Zunehmende Humorlosigkeit
- Leichter Verlust der Selbstsicherheit
- Minderwertigkeitsgefühle
- Kontaktscheu
- Isolationsgefühle
- Gefühl der »gläsernen Wand« zu den Mitmenschen
- Kreisen der Gedanken um stets dieselben Probleme
- Angstgefühle (Lebensangst)
- Schreckhaftigkeit
- Grundlose Schuldgefühle

Diese Reaktionen des Körpers und der Psyche sind Anzeichen der Überforderung im Rivalitätskampf und können zu Erkrankungen der Organe und der Psyche führen. Oft treten einzelne körperliche und seelische Symptome gemeinsam auf, wobei manche Personen stärker organisch, andere mehr seelisch reagieren.

Die bestehende gesellschaftliche Imponiersituation überfordert den Menschen. Er kann sein Leiden nicht offen zugeben, sondern verdrängt vor allem seine psychischen Symptome wie Angst, Aggression, Schuld und Minderwertigkeitsgefühle. Das Leiden unter diesen gesellschaftlichen Bedingungen des Konkurrenz- und Rivalitätskampfes nimmt zu.

Hier besteht der Unterschied zum tierischen Imponiergehabe. Das Tier befindet sich nur dann mit den Artgenossen in Rivalität, wenn es sein Territorium verteidigt, um den Geschlechtspartner zu gewissen Paarungszeiten streitet oder die Rangordnung in einer Gruppe festlegt. Der Mensch dagegen befindet sich in einer Dauer-Imponier-Spannung.

Tiere in freier Wildbahn leiden normalerweise nicht unter psychosomatischen oder psychischen Symptomen der beschriebenen Art. Diese Symptome lassen sich nur experimentell unter künstlichen Laborbedingungen erzeugen. Ein Beispiel dafür war das Experiment von Barnett mit der Wanderratte, die in eine fremde Gruppe (ohne Möglichkeit der Flucht) eingesetzt wurde und daher einem Dauerstreß der Imponier- und Drohattacken ausgesetzt war, dem sie sich nicht durch die Flucht entziehen konnte. Einem ähnlichen, aber unterschwelligeren Dauerstreß ist der Mensch täglich ausgesetzt. Er fühlt sich von den meisten Mitmenschen als Konkurrenten im Leistungskampf um Prestige und Statussymbole bedroht.

Das tierische Imponierverhalten ist durch Verhaltensmuster geregelt, die der Instinkt vorschreibt. Das Tier benimmt sich etwa wie ein komplizierter Computer, dem ein Verhalten einprogrammiert wurde, das bei bestimmten Reizkonstellationen in der Beziehung zum Artgenossen abläuft. Die Programme laufen störungsfrei ab, ohne daß eines der Tiere ernsthaften körperlichen Schaden dabei nimmt (zum Beispiel in seiner gesunden Psychosomatik gefährdet wird) oder neurotisch wird.

Der Mensch ist durch kein Instinktprogramm in dieser Form geschützt. Sein Imponierverhalten wird nicht durch bestimmte Auslösereize zwangsläufig geweckt. Er wäre prinzipiell frei, das heißt, er könnte imponieren oder es auch unterlassen. Der Mensch nutzt diese Freiheit nicht, sondern verfällt in ein Dauerimponieren, das jeden Lebensbereich durchdringt. Er wird in eine Leistungsgesellschaft hineingeboren, die ihn zum Imponierzwang erzieht. Dieses gelernte Reagieren und Handeln ist fast genauso zwingend wie das tierische Instinktverhalten.

Der Mensch ist im Gegensatz zum Tier dazu fähig, das gelernte Programm umzugestalten. Das Tier kann das nicht, da es in seinem Instinktprogramm schicksalhaft genetisch (meist zu seinem Nutzen) geborgen ist.

Der Mensch könnte sich sein Programm selbst wählen. Die Herrschenden übernehmen jedoch dabei die Entscheidungsfunktion und wählen für die Mehrheit aus, welches Erziehungsprogramm ihnen nützlich erscheint, und das ist das Hackordnungsprinzip. Die Analogie zum Tierreich liefert eine scheinbare Untermauerung der Natürlichkeit, die einen Widerspruch der unteren und mittleren Sozialschichten im Keim ersticken soll.

Der Mensch hat keine Rangordnung nötig. Er könnte sich mit seinen Mitmenschen solidarisch fühlen und mit ihnen ohne Befürchtungen kooperieren. Er muß Imponiergehabe nicht instinktgebunden abrollen lassen, sondern besitzt im Gegensatz zum Tier eine unvergleichlich höhere Intelligenz, Kreativität und Sprachfähigkeit, um andere konstruktive Sozialstrukturen zu entwickeln.

Der Mensch könnte jeden Artgenossen gleichwertig sehen und gleichwertig behandeln. Das sogenannte gnadenlose Gesetz des Stärkeren in der Natur (der Stärkere ist der Wertvollere im Sinne des Ausleseprinzips) ist für ihn nicht gültig. Der Mensch wäre nicht zum Aussterben verurteilt, wenn er seine Artgenossen gleichwertig sehen und behandeln würde. Daß der Mensch jeden Menschen mit gleicher Wertschätzung behandelt, widerspricht keinem Naturgesetz. Die Hackordnung der Hühner hat für den Menschen keine Geltung, denn ihm ist kein Hackordnungsprogramm biologisch als Instinktprogramm einvererbt.

Solange keine Gleichwertigkeit und Gleichberechtigung für jeden praktiziert wird, besteht die Gefahr der Revolution, Aggression und Gewalt. Menschen, die die Ungerechtigkeit des Rangsystems erkennen, lassen sich diese Ungerechtigkeit auf die Dauer nicht gefallen. Sie kämpfen gegen die Herrschenden und versuchen die Gegengewalt gegen die Gewalt der Unterdrückung. Das ist der typisch menschliche Kampf um mehr Gleichheit und Gerechtigkeit, es ist das Bestreben, von der Hühnerhackordnung wegzukommen und eine intelligentere Sozialordnung zu verwirklichen.

10. Sind Statussymbole sinnvoll?

Statussymbole sind Rangsignale, sie klären Machtverhältnisse, dienen als Waffe, als Maske und stabilisieren Rangpositionen. Statussymbole sind unter diesen Aspekten, wie in den vorausgegangenen Kapiteln geschildert, sinnvoll. Sie nützen dem in der Hierarchie jeweils Oberen im Sinne der Einschüchterung des jeweils Unteren. Am meisten nützen sie dem Mächtigsten, am wenigsten dem auf der Rangleiter tiefsten Mitglied.

Statussymbole sind nicht sinnvoll, wenn sich die Menschen untereinander solidarisch fühlen möchten, denn sie erschweren und verhindern Solidarität, da sie Wertunterschiede zwischen den Menschen markieren sollen. Statussymbole dienen also nicht der Solidarität, sondern schaffen Distanzierungen und Privilegien zwischen Bildungs-, Leistungs- und Machtgruppen.

Statussymbole sind nicht sinnvoll, weil sie die Menschen daran hindern, Gemeinschaftsgefühl aufzubauen. Wenn eine Privilegienhierarchie existiert, einige wenige viel und viele andere fein abgestuft wenig verdienen, wie in Kapitel 6 geschildert, wird der Egoismus gefördert.

Statussymbole dienen in der Leistungs- und Konsumgesellschaft als sichtbare Zeichen der verschiedenen Wertigkeit des einzelnen Menschen. Jeder kämpft mit Leistung und Konsum um mehr Wert und Anerkennung. In einer Gesellschaft, die Wertunterschiede macht und Statussymbolen nachjagt, müssen sich die Menschen untereinander in einem Konkurrenzverhältnis sehen. Das führt zu dem beschriebenen Imponierzwang und fördert die Angst vor den Mitmenschen. Ein Gesellschaftssystem, das die Menschen nicht gleichwertig sieht und behandelt, macht die Menschen untereinander zu Rivalen und Feinden und macht sie damit zwangsläufig psychisch krank. Den Streß der permanenten Rivalität im Beruf, in der Ehe und Freundschaft hält auf die Dauer niemand psychisch und psychosomatisch unbeschadet aus.

Rivalität und Konkurrenzdenken verstärken latent vorhandene Minderwertigkeitsgefühle und fördern das kompensierende Streben nach Anerkennung und Überlegenheit. Dieses Überlegenheitsstreben vergiftet die freie, kooperative Kommunikation zwischen den Menschen, denn ständig lauert die Gefahr der möglichen Abwertung, und stets bietet sich andererseits die Möglichkeit, sich durch imponierendes Verhalten aufwerten und bewundern zu lassen.

Der Abwertung zu entgehen und die Aufwertung zu erlangen, ist das zwanghafte Streben der Menschen in unserer Gesellschaft. Deshalb liegen im mitmenschlichen Kontakt Angst (vor der Abwertung) und Aggression (um aufgewertet zu werden) so eng beisammen. Aus dem bereits im Kleinkinderalter forcierten Konkurrenzstreben bilden sich früh typische Persönlichkeits- und Charakterstrukturen. Die Ängstlichen suchen Sicherheit, verhalten sich angepaßt und demütig, um auf diese Weise Abwertung zu vermeiden und Anerkennung zu finden. Die ehrgeizigen Aggressiven suchen den Angriff und die Anerkennung durch Dominanz, Einschüchterung und Autoritätsausübung.

Sowohl der ängstliche wie der aggressive Menschentyp können nicht als psychisch gesund angesehen werden. Beide sind darauf fixiert, im Konkurrenzkampf auf ihre Art den Erfolg zu suchen. Beide sind nicht zur Liebe und Solidarität fähig, weil sie den Mitmenschen fürchten.

Wer auf die Begegnung mit seinen Mitmenschen mit Angst oder Aggression reagiert, ist nicht liebesfähig. Nach meiner Erfahrung sind etwa 95 Prozent aller Menschen zu ängstlich, zu aggressiv oder beides und deshalb nicht als psychisch voll gesund anzusehen. Das ist eine erschreckende Diagnose, da vor allem nur eine winzige Hoffnung auf die Therapie der Gesellschaft besteht.

Wenn 95 Prozent der Menschen seelisch krank sind, kann die Krankheit statistisch gesehen als »normal« bezeichnet werden. Was als normal gilt, ist jedoch keineswegs optimal gesund oder gar ideal. Wenn 95 Prozent der chinesischen Frauen mit verkrüppelten Füßen herumtrippeln, so sind verkrüppelte Frauenfüße keineswegs optimal. Wenn 95 Prozent der Männer in Europa vor 100 Jahren ihre Frauen autoritärer als heute unterdrückten, ist die Unterdrückung der Frau dennoch nicht ideal. Wenn heute 95 Prozent der Menschen in Europa und Amerika ängstlich und aggressiv sind, weil sie statuskrank sind, ist dieser seelische Zustand zwar statistisch gesehen normal, aber keinesfalls optimal.

Unsere Gesellschaft, in der die Menschen unterschiedlich bewertet und nicht gleichrangig behandelt werden, besteht zwangsläufig vorwiegend aus ängstlichen und aggressiven Menschen. Das Unbehagen an unserer Zivilisation wächst, es wird immer unmöglicher, in dieser Statusgesellschaft ausgeglichen zu leben und glücklich zu werden. Der Besitz von einigen Statussymbolen ist nur ein kleiner, unbedeutender Glücksfaktor. Was nützen die schönsten und teuersten Statussymbole, wenn die

Liebesfähigkeit verkümmert, die Aggression zunimmt und die Angst vor den Mitmenschen wächst?

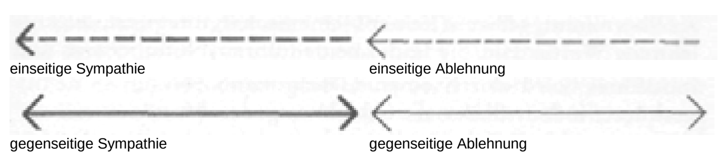
10.1. Gruppen strukturieren sich

Die Angst vor dem Mitmenschen und die latente Aggressionsbereitschaft sind stets vorhanden, wenn sich Menschen zu Freizeit-, Diskussions-, Arbeits- oder Therapiegruppen zusammenfinden. Dabei zeigt sich deutlich, daß nur sehr wenige Menschen in einen solidarischen Umgang mit dem Mitmenschen treten können. Eine Gruppe strukturiert sich zunächst, indem die Gruppenmitglieder auf- oder abgewertet werden und sich in eine Rangordnung aktiv und passiv einfügen wollen.

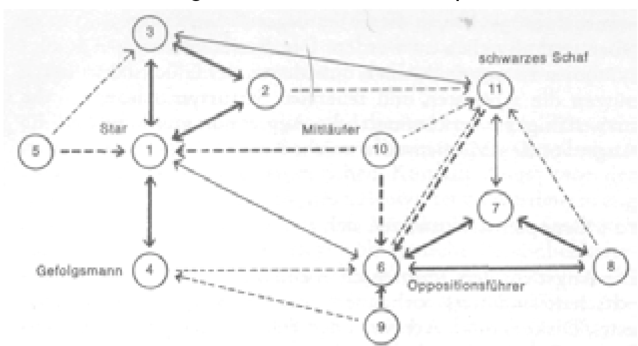
Das Soziogramm ist eine Meßmethode, die von Sozialpsychologen bei der Erforschung einer Gruppenstruktur angewandt wird. Die Soziogramm-Methode entwickelte der Wiener Arzt Jakob Levy Moreno während des Ersten Weltkrieges.

Die Personen einer Gruppe werden aufgefordert, die einzelnen Gruppenmitglieder zu bewerten. Einer Gruppe wurden beispielsweise folgende beiden Fragen zur geheimen Beantwortung gestellt: Wen aus Ihrer Gruppe können Sie am besten leiden und wen aus Ihrer Gruppe können Sie nicht leiden?

Mit der Beantwortung werden die Sympathie- und Antipathiestrukturen aufgedeckt. Diese Beziehung wird im Soziogramm mit Pfeilen dargestellt:



Ein gezeichnetes Soziogramm kann zum Beispiel so aussehen:



Die Abbildung und die nachfolgende Interpretation sind dem sozialpsychologischen Spiel »SENSIS« entnommen. In dem Soziogramm fallen einige Gruppenmitglieder mit typischen Rollen auf: Der Star (Nummer eins) hat die meisten Sympathiewahlen erhalten. Der umstrittene Star (Nummer sechs) ist Oppositionsführer. Das schwarze Schaf (Nummer elf) wird am häufigsten abgelehnt. Die Randfiguren sind Nummer fünf, neun und zehn.

Die Gruppe hat sich in zwei Cliquen gespalten, die sich feindlich gegenüberstehen. Keines der Cliquenmitglieder, die sich untereinander sympathisch finden, empfindet ein Mitglied der anderen Clique als sympathisch. Der Grund für die Feindschaft der beiden Cliquen liegt vermutlich darin, daß sich die »führenden Köpfe« der beiden Cliquen (der Star Nummer eins und der Oppositionsführer Nummer sechs) gegenseitig nicht leiden können. Einer der Gefolgsleute (Nummer vier) des Stars hat die Ablehnung des Oppositionsführers übernommen. Der Oppositionsführer wird durch einen Gefolgsmann (Nummer neun) geschützt, indem dieser die Ablehnung der Nummer vier an Nummer sechs zurückgibt. Besonders schön zeigt dieses Soziogramm die »Mitläuferhaltung« der Randfigur (Nummer zehn). Sie übernimmt, selbst in keiner Gemeinschaft integriert, die kollektiven Werturteile. Sie findet beide Führer (Nummer eins und Nummer sechs) sympathisch und das schwarze Schaf (Nummer elf) unsympathisch.[10.1.]

Dieses Soziogramm spiegelt eine häufig vorkommende Gruppenstruktur. Es zeigt die starken Mitglieder (Star, Oppositionsführer) und die schwachen Mitglieder, die sich anpassen, unterordnen oder in den Randbereich aktiv begeben oder abgeschoben werden.

Die Sympathie- und Antipathieerklärung hilft, die Struktur optisch sichtbar und transparent zu machen. Jede Gruppe besitzt eine solche Struktur der Sympathieverhältnisse, denn nicht alle Mitglieder sind sich gleich sympathisch und behandeln sich gleichwertig und gleichrangig. Im Gegenteil, die Tendenz, einen Star oder Führer zu erwählen, der die Sympathie auf sich zieht, ist sehr stark. Soziogramme spiegeln also deutlich, wie sich eine Gruppe strukturiert. Das Soziogramm zeigt die aktuellen Verhältnisse oder den Entwicklungszustand der Mitglieder.

Eine Gruppe bildet eine mehr oder weniger deutliche Sympathie- und Wertordnung unter den Mitgliedern heraus. Hier zeigt sich das

10.1. *Peter Lauster,* SENSIS, Stuttgart 1973, Spielanleitung, S. 19.

bereits in der Schule gelernte Verhalten, sich sozial auf diese Weise zu strukturieren. Die kleine Gruppe spiegelt das Makrosystem unserer Gesellschaftsordnung. Das kleine System sucht, sich möglichst schnell nach den Spielregeln des großen Gesellschafts-systems zu ordnen.

Die Menschen haben nicht gelernt, miteinander harmonisch kooperativ und solidarisch umzugehen. Das rivalitätsbezogene Konkurrenz- und Leistungsdenken setzt deshalb sofort bei jeder kleinen Gruppenbildung ein. Es ist auch das größte Problem für »Therapiegruppen«, die in den letzten Jahren stark zunehmen. In diesen Gruppen soll unter Anleitung eines Psychologen oder Psychotherapeuten versucht werden, die wertschätzende Kommunikation im Team zu fördern. Kontaktschwierigkeiten sollen abgebaut und Solidarität langsam und behutsam geübt werden.

Die Gruppentherapie ist eine gut geeignete Methode, um das Gefühl für mehr Gleichheit und Wertschätzung im Kontakt zu stärken. Hier muß mühsam gelernt werden, was in der normalen Entwicklung versäumt wurde.

Die Gruppentherapie wird heute bereits von Volkshochschulen der Großstädte preiswert angeboten. Sie ist jedoch nur empfehlens-wert, wenn sie von einem erfahrenen Fachmann geleitet wird, da sonst erhebliche Aggressionen oder exhibitionistische Entgleisungen möglich sind. Unkontrollierte Aggressionen können neurotische Symptome einzelner Teilnehmer verstärken, anstatt sie abzubauen.

10.2. Das Solidaritätsproblem

In der rivalitätsgeladenen Gesellschaftssituation ist die Hoffnung auf mehr Solidarität glücklicherweise noch nicht ganz verschüttet. Es besteht ein tiefes Bedürfnis nach mehr Solidarität. Der Psychiater und Psychoanalytiker Horst Eberhard Richter hat die schwierigen Versuche, zu mehr Gemeinschaftssinn zu gelangen, in dem Bestseller >Lernziel Solidarität< anschaulich und eindringlich beschrieben.[10.2.] Im ersten Hauptteil dieses Buches beschreibt er die »Hemmfaktoren solidarischen Verhaltens«, im zweiten Hauptteil »Versuche gemeinsamer Umerziehung in spontanen Gruppen« (Selbsterfahrungsgruppen unter Leitung eines Therapeuten) und im dritten Teil »Versuche der Solidarisierung nach unten - Arbeit mit Randgruppen«. Der Psychotherapeut und Schriftsteller Tilmann

---

10.2. *Horst E. Richter,* Lernziel Solidarität, Reinbek bei Hamburg 1974.

Moser nannte das Buch im >Spiegel< treffend ein »Sehnsuchtsbuch«, denn der Weg zu mehr Solidarität erscheint heute noch geradezu entmutigend weit und lang.

Die Arbeit mit Randgruppen (zum Beispiel Obdachlosensiedlungen, Drogensüchtigen, Strafgefangenen und Prostituierten), von Richter als »Solidarisierung nach unten« bezeichnet, ist nur *ein* Weg, um für mehr Solidarität in der Gesellschaft zu kämpfen. Diese Kooperation und Hilfe ist für die betroffenen Randgruppen die einzige Möglichkeit, ihre Lage etwas zu verbessern. Noch sind die Pionierleistungen von Richter und einigen wenigen Psychologen, Psychotherapeuten und Sozialarbeitern ein winziger Tropfen auf den heißen Stein. Im Bewußtsein der Bevölkerungsmehrheit bestehen jedoch leider gegenüber diesen Randgruppen nach wie vor sehr große Vorurteile.

Kooperatives Verhalten muß langsam stärker ins Bewußtsein dringen und gelernt werden. Dieser Lernprozeß ist sehr langwierig. Autoritär erzogene Menschen können kooperatives und solidarisches Verhalten nur durch eine Psychotherapie »schnell« erlernen. Es ist unmöglich, 95 Prozent der Bevölkerung psychotherapeutisch zu behandeln, zum einen, weil es in Deutschland nur etwa 600 ausgebildete und praktizierende Psychotherapeuten gibt, und zum anderen, weil (nach meiner Schätzung) etwa 8 5 Prozent der Bevölkerung nicht erkennen, daß sie behandlungsbedürftig sind.

Die meisten Leser werden über die ironisch attackierten Statussymbole amüsiert sein, aber sie werden dennoch in Zukunft ihr Statusverhalten nicht erheblich einschränken oder aufgeben. Die psychotherapeutische Wirkung einer Verhaltensänderung kann ein Buch niemals leisten. Ein Sachbuch kann keine Psychotherapie ersetzen, da es sich vorwiegend an den Intellekt richtet. Die Gedanken werden rational verarbeitet und unterliegen dem Abwehrmechanismus der Rationalisierung. Außerdem fehlt der Anstoß, auch emotional und exemplarisch zu erleben, wie es in einer Psychotherapie zum Beispiel möglich ist.

Zu mehr Solidarität kann auch ein tausendseitiges Sachbuch nicht führen, solange mächtige Interessengruppen (siehe Kapitel 6.5 »Die Unternehmer«) die Realisierung boykottieren. Die Herrschenden wollen ihre Privilegien erhalten und möglichst weiter ausbauen. Die Mehrheit der Bevölkerung, die unter dem Statusgerangel leidet und psychisch krank wird, kann sich ein anderes System nicht vorstellen. Es besteht eine Reformangst, weil im Falle der Reform eine Rollenunsicherheit droht. Der einzelne möchte in

der Hierarchie seine Scheinvorteile nicht aufgeben. Es wurde mir oft die Frage gestellt: »Warum ertragen die Menschen das Statussystem so willig, warum ändern sie es nicht, wenn es sie angeblich krank macht?« Einige Gründe dafür wurden in den letzten beiden Kapiteln genannt.

Die Kritik des Imponierzwangs und Statusgerangels führt nicht automatisch zu einem Abbau der Statussymbole. Jeder betrachtet ja mit kontrollierendem Blick seine Mitmenschen und denkt: Solange die ihr Statusgehabe nicht aufgeben, kann ich es auch nicht. Wer mich beeindrucken will, dem muß auch ich etwas entgegensetzen. Wer mich zu unterdrücken versucht, ist mein Rivale, gegen den ich mich wehren und behaupten muß. Ich will mich nicht in die Rolle des Außenseiters drängen lassen und ein Märtyrer sein.

Diese Gedanken sind sehr verständlich. Der einzelne fühlt sich zu Recht machtlos gegen eine traditionelle Konvention. Auch wenn er den Unsinn des Statusgerangels erkennt, will er doch nicht als Statusloser an den Rand gedrängt werden, sondern versucht, möglichst schnell auch ein Stück vom großen Kuchen zu erhaschen - wenn es sein muß auch »mit Ellenbogen«.

Er wird sich nur ändern, wenn in der Mehrheit der Bevölkerung eine Tendenzwende sichtbar wird. Selbständig eigene Wege nach seiner Überzeugung oder Erkenntnis zu gehen, hat er nicht gelernt. Der Abbau des Statusdenkens und die Hinwendung und Praktizierung von mehr Kooperation wird deshalb ein langer Weg sein (über viele Generationen), sofern sich die Psychologen, Psychotherapeuten und neuen Humanisten überhaupt Gehör verschaffen können.

Aufforderung zur Kommunikation

Der Autor möchte dem Leser mit diesem Buch seine Erkenntnisse nicht autoritär aufzwingen. Er ist deshalb zu einer schriftlichen Kommunikation mit jedem Leser bereit, der Kritik an den erarbeiteten Gedanken üben möchte, denn sowohl der Autor wie auch der Leser befinden sich in einem Lernprozeß.

Die Anschrift: Peter Lauster, Lüderitzstraße 2, 5 Köln 60.

Literatur

Adler, Alfred, Praxis und Theorie der Individualpsychologie, Leipzig 1930.
Adler, Alfred, Über den nervösen Charakter, München 1928.
Berner, Con, Der Karriere-Terror, Düsseldorf 1972.
Brenger, C., Probleme der Graphologie, Ulm 1959.
Dietrich, Klaus, Intelligenz laßt sich lernen, Stuttgart 1972.
Duhm, Dieter, Angst im Kapitalismus, Lampertheim 1972.
Ehwald, Ursula Lauster, Peter, Signale in der Schrift, Oldenburg 1971.
Eibl-Eibesfeldt, Irenäus, Liebe und Haß, München 1970.
Engelmann, Bernt/Wallraff, Günter, Ihr da oben - wir da unten, Köln 1973.
Eysenck, Hans Jürgen, Intelligenz-Test, Reinbek b. Hamburg 1972.
Freud, Anna, Das Ich und die Abwehrmechanismen, München 1975.
Freud Sigmund, Drei Abhandlungen zur Sexualtheorie, Frankfurt a. M. 1964.
Hansmann, Jürg Peter, Der überlastete Manager, Bern und Stuttgart 1969.
Lauster, Peter, Selbstbewußtsein kann man lernen, München 1974.
Lauster, Peter, SENSIS, Stuttgart 1973.
Lauster, Peter, Menschenkenntnis ohne Vorurteile, Stuttgart 1973.
Lersch, Ph., Aufbau der Person, München 1966.
Lorenz, Konrad, Das sogenannte Böse, Wien 1965.
Lütb, Paul, Sprechende und stumme Medizin, Frankfurt 1974.
Lundberg, Ferdinand, Die Reichen und die Superreichen, Frankfurt a. M. 1971.
Milgram, Stanley, Das Milgram-Experiment, Reinbek bei Hamburg 1975.
Mitscherlich, Alexander, Krankheit als Konflikt, Frankfurt a. M. 1966.
de Negroni, François, La France noble, Paris 1974.
Neill, A. S., Theorie und Praxis der antiautoritären Erziehung, Reinbek b. Hamburg 1969.
Packard, Vance, Die Pyramidenkletterer, Düsseldorf 1963.
Plack, Arno, Die Gesellschaft und das Böse, München 1967.
Richter, Horst E., Die Gruppe, Reinbek bei Hamburg 1972.
Richter, Horst E., Lernziel Solidarität, Reinbek bei Hamburg 1974.
Rohracher, Hubert, Kleine Charakterkunde, Wien und Innsbruck 1963.
Rothacker, Erich, Die Schichten der Persönlichkeit, Bonn 1952.
Schultz-Hencke, H., Der gehemmte Mensch, Stuttgart 1965.
Selg, H., Zur Aggression verdammt? Stuttgart 1972.
Skinner, B. F., Jenseits von Freiheit und Würde, Reinbek bei Hamburg 1973.
Thews, Klaus H., Verhaltensforschung, die uns angeht, Gütersloh 1974.
Vilar, Esther, Das polygame Geschlecht, München 1974.
Wilde, Oscar, Der Sozialismus und die Seele des Menschen, Zürich 1970.
Wyss, Hedi, Das rosarote Mädchenbuch, Bern und Stuttgart 1973.

»Ein Vorteil des allgemein verständlich und anschaulich, ja spannend geschriebenen Buches ist sein Informationsreichtum. -Ein wichtiges Sachbuch.«

Westdeutsche Allgemeine

DM 6.80

